

Katedra: Tělesné výchovy
Studijní program: Ekonomika a management
Studijní obor: Sportovní management

Finanční a marketingová analýza tanečního klubu Financial and Marketing Analysis of the Dancing Club

Bakalářská práce: 13-FP-KTV- 483

Autor:

Markéta Koděrová

Podpis:

.....

Vedoucí práce: Mgr. Jana Bajzíková

Konzultant:

Počet

Stran	Grafů	Obrázků	Tabulek	Pramenů	Příloh
69	-	7	19	33	2

V Liberci dne: 26. 04. 2013

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Fakulta přírodovědně-humanitní a pedagogická
Akademický rok: 2011/2012

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Markéta Koděrová**
Osobní číslo: **P10000203**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Management sportovní**
Název tématu: **Finanční a marketingová analýza tanečního klubu.**
Zadávající katedra: **Katedra tělesné výchovy**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Analýza současného stavu tanečního klubu DC Inferno Kolín, návrh řešení finanční situace.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná**

Seznam odborné literatury:

ČÁSLAVOVÁ, E., 2009. Management a marketing sportu. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Olympia. 262s. ISBN 978-80-7376-150-9.

DĚDKOVÁ, J., HONZÁKOVÁ, I., 2009. Základy Marketingu. 4. vyd. Liberec: Technická univerzita. 105s. ISBN 978-80-7372-514-3.

NÁVRATOVÁ, J.; VAŠEK, R., 2010. Tanec v České republice. 1.vyd. Praha: Nakladatelství Institut umění. 239s.ISBN 978-80-7008-241-6

Vedoucí bakalářské práce:

Mgr. Jana Bajžíková
Katedra tělesné výchovy

Datum zadání bakalářské práce: **25. dubna 2012**

Termín odevzdání bakalářské práce: **27. dubna 2013**



doc. RNDr. Miroslav Brzezina, CSc.

děkan

L.S.



PaedDr. Jindřich Martinec

vedoucí katedry

V Liberci dne 25. dubna 2012

Čestné prohlášení

Název práce: Finanční a marketingová analýza tanečního klubu
Jméno a příjmení autora: Markéta Koděrová
Osobní číslo: P10000203

Byl/a jsem seznámen/a s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů, zejména § 60 – školní dílo.

Prohlašuji, že má bakalářská práce je ve smyslu autorského zákona výhradně mým autorským dílem.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracoval/a samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím bakalářské práce a konzultantem.

Prohlašuji, že jsem do informačního systému STAG vložil/a elektronickou verzi mé bakalářské práce, která je identická s tištěnou verzí předkládanou k obhajobě a uvedl/a jsem všechny systémem požadované informace pravdivě.

V Liberci dne: 26. 04. 2013

Markéta Koděrová

Poděkování

V první řadě bych chtěla poděkovat vedoucí mé bakalářské práce Mgr. Janě Bajzické za cenné rady a za strávený čas, který mi při zpracování této práce věnovala. Ráda bych též poděkovala Bc. Olze Žákové za poskytnutí materiálů, poskytnutí osobního rozhovoru a za pomoc při zpracovávání údajů. V neposlední řadě patří velké díky celé mé rodině nejen za podporu při zpracování této práce, ale také za pomoc během celého mého studia. Děkuji i všem dalším, kteří jakýmkoliv způsobem přispěli ke konečné podobě mé bakalářské práce.

Finanční a marketingová analýza tanečního klubu

Markéta Koděrová

BP-2013

Mgr. Jana Bajzíkova

Anotace

Autorka prostřednictvím své bakalářské práce přináší rozbor současného finančního stavu a marketingové situace tanečního klubu DC Inferno Kolín. Hlavní část práce tvoří analýzy, které jsou prováděny na základě podkladů získaných z účetních dokladů, osobních rozhovorů s prezidentkou, hlavní trenérkou a účetní tanečního klubu. Autorka popisuje a hodnotí situaci na trhu, k čemuž využívá i SWOT analýzu. Tato analýza vymezuje silné a slabé stránky klubu, jeho příležitosti a hrozby, na které autorka reaguje konkrétními návrhy nápravných opatření. Finanční situace je hodnocena na základě provedené horizontální i vertikální analýzy a dále na základě porovnávání výsledků hospodaření s minulými účetními obdobími. Bakalářská práce zachycuje vývoj klubu od počátečních finančních potíží až po jeho současné vyrovnané hospodaření. Práce informuje také o úspěšné aplikaci marketingového mixu a jeho významu pro další pozitivní rozvoj a dobrou pověst klubu.

Klíčová slova: sport, tanec, taneční klub, finance, marketing, SWOT analýza, horizontální analýza, vertikální analýza.

Financial and Marketing Analysis of the Dancing Club

Markéta Koděrová

BP-2013

Mgr. Jana Bajžíková

Annotation

By means of the bachelor thesis the author brings a breakdown of the current financial state and marketing situation of the dance club DC Inferno Kolín. The main part of the work consists of analyses carried out on the basis of data obtained from accounting documents, personal interviews with the dance club's president, the main trainer and the accountant. The author describes and assesses the market situation using SWOT analysis. This analysis defines the club's strengths and weaknesses and its opportunities and threats. The author then proposes some specific corrective measures. The financial situation is assessed on the basis of horizontal and vertical analyses and further on the basis of comparing the economic results with previous accounting periods. The bachelor thesis encapsulates the club's development from the initial financial difficulties to its currently well-balanced management. The work also informs about the successful application of a marketing mix and its importance for further positive development and the club's good reputation.

Key words: sport, dance, dance club, finance, marketing, SWOT analysis, horizontal analysis, vertical analysis.

Obsah

Úvod.....	11
1 Cíle práce	12
1.1 Hlavní cíl.....	12
1.2 Dílčí cíle.....	12
2 Metodika	13
3 Vymezení základních pojmů	14
3.1 Sport.....	14
3.2 Tanec	14
3.3 Česká taneční organizace, Czech Dance Organization	17
3.4 Taneční soutěže.....	18
3.5 Právní forma - občanské sdružení	20
4 Finanční analýza	21
4.1 Financování sportu	22
4.1.1 Sponzorství	23
4.1.2 Granty a dotace	23
5 Marketingová analýza.....	24
5.1 Marketing pro neziskový sektor.....	24
5.2 Marketingový audit	24
5.2.1 Konkurence.....	24
5.2.2 Zákazníci.....	25
5.2.3 Analýza SWOT	26
5.3 Marketingový mix.....	27
5.3.1 Výrobek (Produkt)	27
5.3.2 Cena	27
5.3.3 Distribuce.....	28
5.3.4 Komunikace	28

5.3.5	Lidé	29
6	Finanční analýza DC Inferno o.s.	30
6.1	Základní údaje	30
6.2	Historie	32
6.3	Vyhodnocení horizontální a vertikální analýzy	35
6.4	Výhled příjmů a výdajů klubu: sezóna 2012/2013	36
6.4.1	Výdaje sezóna 2012/2013	36
6.4.2	Příjmy sezóna 2012/2013	41
6.4.3	Vyhodnocení výhledu příjmů a výdajů za sezónu 2012/2013	44
6.5	Sponzorství	45
6.6	Granty a dotace	47
6.7	Vyhodnocení finanční analýzy	48
7	Marketingová analýza DC Inferno o. s.	49
7.1	Analýza trhu a konkurence	49
7.2	Marketingový mix	52
7.2.1	Produkt	52
7.2.2	Cena	53
7.2.3	Distribuce	54
7.2.4	Komunikace	55
7.2.5	Lidé	58
7.3	Marketingová analýza -SWOT	59
7.4	Vyhodnocení marketingové analýzy	62
8	Závěr	64
9	Použité zdroje	66
10	Seznam příloh	69

Seznam použitých zkratk

DC	Dance Club
SC	Sport Club
LC	Lacros Club
FC	Fotball Club
D. C. I.	Dance Club Inferno
CDO	Czech Dance Organization
TRS	Taneční Skupina Roku
SWOT	Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats.
o. s.	Občanské sdružení
VH	Výsledek hospodaření
JVK	Juniorská věková kategorie
DVK	Dětská věková kategorie
DD	Disco dance
HH	Hip hop
ME	Mistrovství Evropy
MS	Mistrovství Světa
IDO	International Dance Organization
ČR	Česká republika
MěU	Městský úřad

Úvod

V České republice je v současné době podle údajů Ministerstva vnitra ČR oficiálně registrováno 92882 občanských sdružení. Toto sdružení spadá do sféry neziskových organizací, přesto každá tato organizace může vytvářet zisk. Není to však jejím hlavním cílem. Zisk se tedy v případě občanského sdružení nerozděluje mezi zakladatele, ale investuje se do dalšího rozvoje organizace. Hlavním cílem neziskových organizací je uspokojení potřeb zákazníka. Pro kvalitní rozvoj neziskové organizace je důležité vést marketing na vysoké úrovni, jelikož i ona nabízí svůj produkt nebo službu. Další důležitou součástí správného rozvoje občanského sdružení je finanční zajištění. Pro sportovní kluby představují finanční příjmy především dotace, granty a dary od sponzorů.

Sportovní kluby stejně jako jiné neziskové organizace se musí soustředit na svůj marketing, jak si stojí v konkurenčním prostředí a zda využívají všechny své příležitosti na trhu. Velmi důležitá je i finanční situace klubu, kterou musí mít neustále pod kontrolou. Zvláštní důraz musí být kladen na správné vedení účetních výkazů, komunikaci se sponzory a všemi, kteří představují pro klub příležitost získání finančního příspěvku.

Téma bakalářské práce jsem si zvolila na základě mého dlouholetého členství v DC Inferno Kolín. V klubu jsem nejprve několik let působila jako členka tanečního klubu od roku 2010 až doposud se aktivně podílím na organizaci tanečních soustředění v pozici trenérky stylu disco dance. Během mého působení jsme si vybudovala dobré vztahy s prezidentkou a hlavní trenérkou klubu, která mi nabídla další možnost spolupráce, a to zpracování bakalářské práce, která se bude zabývat zhodnocením současného stavu tanečního klubu. Uvítala jsem tuto nabídku, jelikož jsem již několik let měla možnost nezávisle sledovat situaci tanečního klubu v rámci mého působení. Práci jsem koncipovala tak, aby byla přínosná především pro hlavní trenérku, která prostřednictvím této práce získá nezávislý názor a doporučení, které může využít pro další rozvoj a hospodaření tanečního klubu.

DC Inferno o.s. je dobrovolným samosprávným sdružením občanů, dětí a mládeže, které vzniklo za účelem uspokojování jejich zájmů o tanec. Taneční klub byl založen v roce 2007 a jeho cílem je zpřístupňovat různé formy sportovních a tělesných aktivit. Jelikož se jedná o neziskovou organizaci, není stanoveným cílem dosažení zisku.

1 Cíle práce

1.1 Hlavní cíl

Hlavním cílem bakalářské práce je vyhotovení analýzy současného stavu tanečního klubu DC Inferno, rozebrat finanční a marketingovou situaci a navrhnout její řešení.

1.2 Dílčí cíle

1. Charakterizování možnosti využití finančních prostředků a marketingových nástrojů v neziskové sféře.
2. Zpracování účetních výkazů a dat.
3. Zhotovení finanční a marketingové analýzy DC Inferno o.s.
4. Vyhodnocení a doporučení pro taneční klub.

2 Metodika

Před zpracováním této bakalářské práce bylo nutné shromáždit a důkladně prostudovat literaturu, která se zabývá problematikou finanční a marketingové analýzy. Důležitým zdrojem byly finanční podklady a účetní výkazy poskytnuté od tanečního klubu DC Inferno o.s. Během zpracování bylo využito i internetových zdrojů, jelikož se na nich nacházeli údaje a informace nezbytně nutné pro vypracování této práce.

Velký přínos představovaly poskytnuté informace a osobní konzultace s prezidentkou tanečního klubu Olgou Žákovou. Dalším důležitým zdrojem byla komunikace s účetní firmou, která sestavuje finanční výkazy klubu. Osobní konzultace přispěly velkou mírou ke konečné podobě práce, jelikož zde bylo získáno mnoho cenných, aktuálních informací a dat o hospodaření klubu. Během absolvovaných let u DC Inferna, ať už jako člen nebo pomocný trenér byly získány poznatky o vedení klubu.

V rámci bakalářské práce bylo zapotřebí získat přesná data o finančním hospodaření klubu. Data byla následně využita pro kapitolu, jejímž hlavním cílem je vyhodnocení finanční situace klubu.

Na základě nástrojů finanční a marketingové analýzy bylo cílem zkoumat současný stav tanečního klubu a stanovit doporučení pro zlepšení situace klubu nejen z hlediska financí, ale i marketingu. K vytvoření finanční analýzy byla zpracována horizontální a vertikální analýza, která porovnála současnou situaci s výsledky hospodaření z minulých let a navrhla řešení do budoucnosti. Dále práce do hloubky rozebrala příjmy a výdaje za sezónu 2012/2013. Marketingová analýza byla vyhodnocena pomocí analýzy trhu, marketingového mixu a SWOT analýzy. Tato analýza pomohla určit nejen silné a slabé stránky, ale i příležitosti a hrozby klubu.

3 Vymezení základních pojmů

3.1 Sport

Sportem jsou nazývány všechny formy pohybové činnosti, které lze provádět organizovaně či nikoliv. Za cíl si klade zlepšení nejen tělesné, ale i psychické kondice, rozvíjí společenské vztahy a dosahuje výsledků v soutěžích na všech úrovních. Na území Evropské unie je definice sportu opravdu široká. Tato definice začleňuje široké spektrum činností do sportu a to i takové, které v předchozích přístupech stály na rozmezí začlenění mezi sporty, či dokonce za sport považovány nebyly (Slepičková, 2000).

3.2 Tanec

Taneční sport představuje sportovní disciplínu, která se ve vrcholovém provedení přibližuje umění. Tanečníci se snaží odborníky přesvědčit o tom, že své pohyby provádějí kvalitně, přesto s jednoduchostí a lehkostí. Na tanečnících nesmí být vidět přílišná námaha a dřina (Odstrčil, 2004).

Disco dance

Rytmické, pulzující kontrakce v souladu s rytmem hudby. Disko zdůrazňuje pohyb těla. Mezi disko patří veškerá taneční hudba od 70. let až po současnost. V případě tanečního stylu disco dance se jedná především o hudbu atraktivní a líbivou s pravidelným rytmem (Balaš, 2003).

Hodnotí se:

- choreografická a celková taneční různorodost,
- originalita,
- rytmické i myšlenkové využití hudební předlohy,
- pohybová náročnost a flexibilita (DC Inferno, 2013).

„Rekvizity, kulisy: nejsou povoleny. Pokud se užívá věc, která je součástí kostýmů (např. brýle, klobouk), není toto považováno za rekvizitu, pokud věc není odložena na parket či mimo něj.“ (Ulita4Dance, 2013)

Akrobacie: povolena

Show dance

Styl tance, ve kterém mohou taneční kolektivy předvést libovolný taneční styl, jako je disco dance, dancefloor, hip hop, apod. Pro zvýšení atraktivity mohou skupiny použít prvky jiných, než streetových disciplín, které ale nesmí dominovat (Ulita4Dance, 2013).

Hodnotí se:

- předvedená show,
- choreografické zpracování,
- taneční různorodost a originalita,
- využití hudební předlohy,
- synchronizované pohyby (DC Inferno, 2013).

Akrobacie: povolena

Kulisy a rekvizity: povoleny

Hip hop

Hip hop, neboli street dance zahrnuje různé nové taneční styly, jako jsou hype dance, new – jack – swing atd. První náznaky tanečního stylu hip hop se u nás objevily začátkem 80. let. Celkově je chápán jako kultura, která se týká pouličního životního stylu. Tímto trendem jsou zasaženi především mladí lidé prostřednictvím médií a samozřejmě i hudebními TV kanály (Fielder, 2003).

Hodnotí se:

- taneční různorodost,
- originalita,
- využití hudební předlohy,
- pohybová náročnost,
- synchronizované pohyby (DC Inferno, 2013).

Akrobacie: povolena, ale nesmí v choreografii dominovat

Kulisy a rekvizity: zakázány (Ulita4Dance, 2013)

Electric boogie

„Figury a pohyby, které jsou pro tento taneční styl typické, jsou ostré, elektrické pohyby, elektrické šoky, izolace, robotika, pantomima, vlny, popping, animace, walking, loutka, ticking, v omezené míře i locking.“ (DC Inferno, 2013)

Akrobacie: povolena, ale nesmí v choreografii dominovat

Kulisy a rekvizity: zakázány

Zumba

Dynamické cvičení prováděné při stimulující hudbě, které je založeno na latinskoamerických stylech, jako jsou salsa, merengue a další. Jedná se o spojení dvou základních principů – aerobik, intervalové cvičení (Pérez, 2010).

Lekce Zumby mají za cíl:

- posílit a vytvarovat postavu,
- spálit tuky,
- uvolnit nervové napětí (Pérez, 2010).

3.3 Česká taneční organizace, Czech Dance Organization

Logo

Logo České taneční organizace je uvedeno na obrázku 1.



Obrázek 1: Logo CDO

Zdroj: CDO, 2013

CDO registrované u Ministerstva vnitra ČR od 27. listopadu 2007 jako občanské sdružení dětí a mládeže. Česká taneční asociace se zabývá oblastí tance, podepsala smlouvu s mezinárodní taneční organizací IDO, což zlepšilo kvalitu tanečních výkonů. Podepsáním smlouvy s IDO, mohou tanečníci z ČR předvést své taneční dovednosti i na mezinárodním poli, kde sklízají velké úspěchy a odvázejí si mnoho ocenění (CDO, 2013).

Základní údaje:

- Největší taneční organizace v ČR.
- 10.500 členů, 4.500 nečlenů.
- 100.000 diváků.
- Členi CDO reprezentují v zahraničí.

Základní pravidla a vize činnosti:

- Soutěže CDO jsou určeny jak pro členy, tak i pro nečleny CDO.
- Jakýkoliv kolektiv si najde správný charakter tance, který požaduje, což je umožněno širokou škálou disciplín.
- Úroveň organizace soutěží na vysoké úrovni.
- Motivace tanečníků k předvedení maximálního výkonu na základě systému postupů v jednotlivých soutěžích.
- Možnost ukázat lepší výkony než konkurenční taneční kluby (CDO, 2013).

3.4 Taneční soutěže

Akce, při které se soutěží v konkrétních disciplínách. Disciplíny jsou uvedené v propozicích konkrétní soutěže (CDO, 2013).

Druhy soutěží:

- 1) Z hlediska možností přihlášení:
 - a) Otevřené.
 - b) Pro nominované (zvané).
- 2) Z hlediska možnosti účasti na soutěžích:
 - a) Veřejné pro občany ČR.
 - b) S mezinárodní účastí.
- 3) Z hlediska typu na soutěže:
 - a) Pohárové – jedná se o jednorázový typ soutěže, soutěží se na nich o ceny a obdiv publika (Odstrčil, 2004).
 - b) Postupové.
 - i) Regionální kolo.
 - ii) Zemské kolo.
 - iii) Celorepublikové kolo nebo Mistrovství ČR.
 - iv) Mistrovské soutěže.
 - v) Nominační soutěže (CDO, 2013).

Pravidla hodnocení tanečního výkonu

Hodnocení tanečního výkonu není měřitelné. Výkony tanečníků se hodnotí relativně (jeden pár lepší než druhý). Systémy hodnocení se liší podle toho, zda je na parketě jeden či více tanečníků, či kolektivů. Při více tanečnících na parketu se respektuje ta skutečnost, že porotce nemá možnost sledovat každého tanečníka po celou dobu tance. Z tohoto důvodu hodnotí výkon více porotců, ti se pak mohou lišit svými výroky (Odstrčil, 2004).

Skating systém

System, který z jednotlivých subjektivních hodnocení porotců sestaví celkové hodnocení objektivní (Odstrčil, 2004).

Hodnocení porotců

1. Kvalifikační kola – povinností porotce je udělit předepsaný počet „postupů“ (X) a „částečných postupů“ (/).
2. Finále - porotci hodnotí kvalitu choreografii prostřednictvím známek. Pokud je ve finále šest kolektivů hodnotí od 1 – 6. Přičemž hodnocení funguje na principu udělování známek ve škole - 1 udělují nejlepším kolektivům, 6 nejhorším kolektivům.
3. Finále - porotce uděluje každou známku jen jednou (TSR, 2013).

Tabulka 1: Hodnocení tanečního výkonu – příklad

Startovní číslo	Porotce 1	Porotce 2	Porotce 3	Porotce 4	Porotce 5	Porotce 6	Umístění
35	1	2	1	1	2	2	1
42	2	1	3	3	1	1	2

Zdroj: TSR , 2013, Vlastní zpracování

Nominace na 1. místo:

- Startovní číslo 35 - 3x
- Startovní číslo 42 - 3x

Nominace na 2. místo a lépe než 2. místo:

- Startovní číslo 35 - 6x
- Startovní číslo 42 - 4x

Na prvním místě se tedy umístí startovní číslo 35 (TSR, 2013).

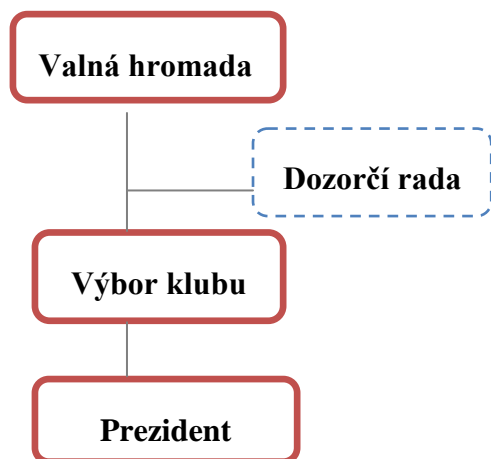
3.5 Právní forma - občanské sdružení

Sdružení fyzických nebo právnických osob, které bylo založeno za účelem ochrany společného zájmu (sportovní kluby). Občanské sdružení je právní forma nevládní neziskové organizace, která je upravena zákonem o sdružování občanů č. 83/1990 Sb. Jedná se o nenáboženské, nepolitické a nepodnikatelské sdružení, které svou činností nepopírá nebo neomezuje osobní, politická nebo jiná práva občanů (MVČR, 2013).

Při zakládání občanského sdružení musí být přítomni nejméně tři osoby, z nichž alespoň jeden z nich musí být starší 18 let. Vznik je dnem registrace na Ministerstvu vnitra ČR a sepsáním Stanov, které prošly registrací u Ministerstva vnitra. Stanovy jsou základní listinou, která potvrzuje právní existenci spolku (Čáslavová, 2009).

Stanovy povinně obsahují:

- název a sídlo,
- cíl činnosti,
- orgány sdružení,
- zásady hospodaření.



Obrázek 2: Obecné schéma občanského sdružení

Zdroj: Čáslavová, 2000, Vlastní zpracování

4 Finanční analýza

Tato analýza komplexně hodnotí finanční situaci organizace. Průběžné zjišťování a znalost situace klubu umožňuje dělat správné rozhodnutí při získávání finančních zdrojů. Znalost finančního postavení je důležitá nejen ve vztahu k minulosti, ale především pro budoucí vývoj organizace. Pro zpracování finanční analýzy je nezbytné poskytnutí veškerých dat. Základní zdroj dat představují účetní výkazy klubu (výkaz zisku a ztráty, rozvaha) (Knapková, 2010).

Výchozí bod finanční analýzy je tzv. horizontální analýza. Sleduje se vývoj zkoumané veličiny v čase, nejčastější je vztah k minulému účetnímu období (Hnilica, Kislingerová, 2005).

Horizontální a vertikální analýza

U horizontální i vertikální analýzy je důležité nejprve důkladně prostudovat finanční výkazy v absolutních číslech. Nejdříve se v analýze uvádí zkrácený finanční výkaz v absolutních číslech, aby bylo patrné, o jaké částky se jedná, konkrétně u DC Inferno se částky pohybují v tisících Kč. Cílem sestavení horizontální a vertikální analýzy je zjednodušení při nahlédnutí do finančních výkazů. Horizontální analýza se sestavuje, jak v relativním, tak v absolutním rozměru (Kislingerová, Hnilica, 2005).

Rozvaha

Rozvaha patří mezi jeden z nejpodstatnějších dokumentů, který je nezbytně důležitý k vyhotovení finanční analýzy. Jedná se o účetní výkaz, který informuje o aktuální struktuře aktiv a pasiv podniku. Rozvaha se zakládá na bilančním principu, což znamená, že každá jednotka aktiv je financovaná jednotkou pasiv (Synek, 2007).

Výkaz zisku a ztráty

Ve zkratce se tento dokument označuje jako výsledovka. Výkaz zisků a ztrát informuje o hospodářském výsledku klubu, také slouží jako přehled toků kapitálu v určitém čase (Synek, 2007).

4.1 Financování sportu

Finance pro sport v ČR klesly až na historické minimum, za posledních 20 let. Stav veřejných financí neustále klesá, proto je zřejmé, že financování sportu je třeba zajistit i z jiných zdrojů např. sponzoring (MŠMT, 2011).

Financování dělíme na:

- Financování z prostředků státního rozpočtu – cílem je revitalizace a rekonstrukce zastaralých sportovních zařízení. Tyto zařízení spadají do majetku státu, krajů a obcí. Dalším cílem je širší využití školních zařízení a především udělování daňové úlevy sponzorům, kteří podporují financování sportovního prostředí.
- Financování z rozpočtu krajů, měst a obcí - zákon č. 115/2001 Sb., ukládá krajům, městům a obcím, v rámci jejich rozpočtů, povinnost o péči a rozvoj sportu na jejich území. Přesto není dána žádná položka na financování sportu. Zároveň jsou zodpovědné za financování sportovních zařízení v rámci kraje, města a obce.
- Financování z příjmů loterijských a sázkových společností - provozovatelé loterií mají povinnost odvádět část výtěžku, což činí 6% až 20%, na sociální, zdravotní, sportovní, ekologický, kulturní nebo jinak veřejně prospěšný účel.
- Financování z vlastních zdrojů a výnosů z vlastní činnosti - největší část zdrojů ve sportu v současné době tvoří především vlastní příspěvky, které si sportující musí uhradit sami.
- Financování z ostatních zdrojů – do těchto zdrojů financování patří sponzorství, dary a příjmy z reklam. Stát zatěžuje daněmi jak darujícího tak i obdarovaného.
- Financování s využitím prostředků EU – jedná se o prostředky z evropských programů, které se nedá považovat za pravidelnou součást financování sportovního prostředí (MŠMT, 2011).

4.1.1 Sponzorství

Sponzorství, či sponzoring představuje prostředek k zabezpečení finančních zdrojů, nejen k realizaci kulturních, charitativních aktivit, ale také v tělovýchovných a sportovních organizacích, spolcích a klubech. Sponzorování je využíváno jako možnost opatření dodatečných finančních prostředků a zabezpečuje rozvoj neziskových organizací. Uplatnění sponzorování sportu v ČR je pomocí daňových zákonů, jelikož u daně z příjmu fyzických osob je uvedeno, že poplatník daně od základu daně může daň odečíst (Čáslavová, 1997).

Sponzorství sportovních klubů

Sportovní klub je schopen sponzorovi nabídnout širokou škálu činností jako protislužbu. Klub nabízí různé tělovýchovné služby, sportovní akce, umístění reklamy (loga) společnosti, členství v klubu, zvláštní akce a mnoho dalších (Čáslavová, 1997).

4.1.2 Granty a dotace

Granty představují účelový příspěvek na veřejně prospěšný účel. O rozdělování dotací se stará městský úřad daného města. Návrh rozdělení určuje komise pro sport a tělovýchovu rady města, kritéria schvaluje rada města (Městský úřad Kolín, 2011).

Sportovní kluby dostávají dotace od města na:

- práci s mládeží,
- účast klubů či jednotlivců na mistrovských soutěžích,
- pořádání rekreačních a náborových akcí,
- reprezentaci města,
- přípravu reprezentantů ČR.

Odbor školství, kultury a sportu

„Odbor zajišťuje, koordinuje, usměrňuje a kontroluje činnosti na úseku školství, a to jak v samostatné působnosti jako zřizovatel příspěvkových organizací, tak i v přenesené působnosti jako pověřená obec P III, spravuje rozpočtovou kapitolu školství“ (Město Kolín, oficiální stránky, 2011).

5 Marketingová analýza

Marketingová analýza pomáhá při rozhodování o činnosti organizace a při kontrole důsledků rozhodnutí. Firma analyzuje svůj trh a marketingové prostředí. Potřebuje analyzovat své silné ale i slabé stránky, také hodnotí staré plány, jejich provádění a dosahování či nedosahování svých cílů (Dědková, Honzáková, 2006).

5.1 Marketing pro neziskový sektor

Hlavním cílem neziskové organizace je uspokojení potřeb zákazníků. Podstatou trhu je poskytnutí výrobku (služby), ale zákazník nemusí být požádán, aby za ni platil, jelikož cílem organizace není dosažení zisku. Jedná se o vzájemně prospěšnou směnu, která se odehrává mezi výrobcem a spotřebitelem. Marketing se považuje i ve veřejném sektoru za velmi důležitý a potřebný, jelikož lidé chtějí vědět co, kdy a kde mohou sehnat požadovaný výrobek (službu) a zda se jedná o placenou formu či nikoliv. V neziskovém sektoru se klade důraz na kvalitu služeb, a jak tyto služby vyhovují potřebám uživatelů. Posláním je zajišťovat neustálý kontakt s uživateli služeb, zkoumat, hodnotit potřeby veřejnosti a poskytovat služby, které uspokojují jejich potřeby (Hannagan, 1996).

5.2 Marketingový audit

Organizace musí znát svou současnou pozici na trhu, v němž působí. Studuje konkurenční organizace a zákazníky.

5.2.1 Konkurence

Instituce neziskového sektoru mají omezené finanční prostředky, proto musí o veřejné prostředky soutěžit. Informace o konkurentech se ve většině případů obtížně získávají. Organizace se dozvídají informace o konkurentech pouze ze sekundárních údajů, z osobních zkušeností, průzkumů mezi zákazníky a z doslechu. Co konkurent o sobě říká sám, nemá zpravidla moc velký význam, více důležité jsou akce z minulého období (Dědková, Honzáková, 2006, Strnad, Dědková, 2009).

Organizace potřebuje o konkurenci zjistit následující náležitosti:

- Kdo jsou největší konkurenti?
- Jaké jsou jejich strategie?
- Jaké má konkurence vytyčené cíle?
- V čem jsou jejich přednosti a slabiny (Dědková, Honzáková, 2006; Strnad, Dědková, 2009).

5.2.2 Zákazníci

Důležitou součástí u neziskové organizace je specifikace okruhu svých zákazníků. Zákazníci ve veřejném sektoru jsou osoby, které využívají daný produkt nebo službu. Není zde důležité, zda je služba placena přímo, či nepřímo (Hannagan, 1996).



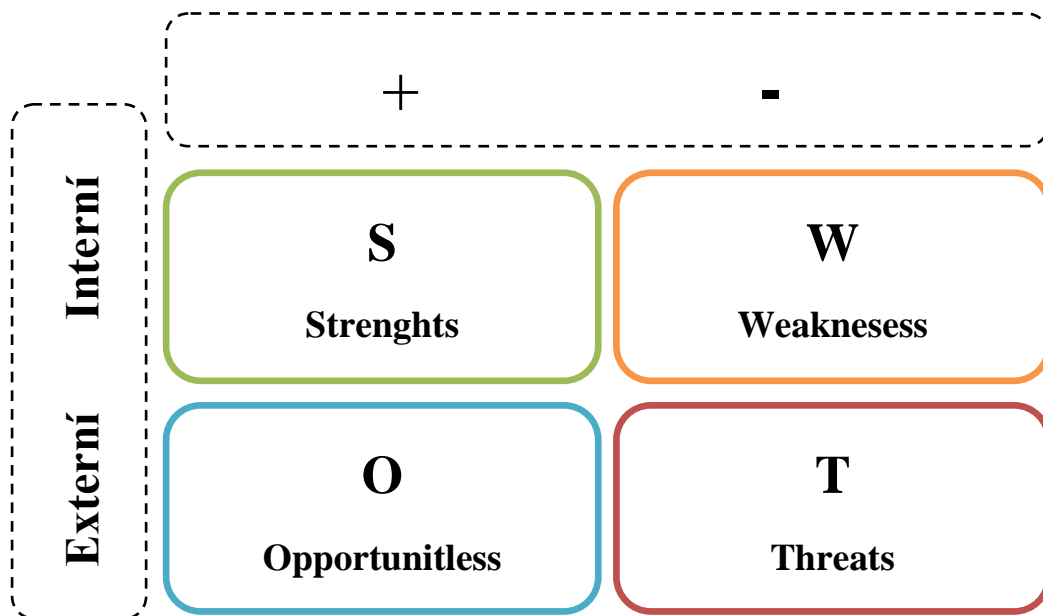
Obrázek 3: Směnné vztahy ve veřejném sektoru

Zdroj: Hannagan, 1996, Vlastní zpracování

5.2.3 Analýza SWOT

Pro vytváření marketingového plánu organizace je důležitou součástí znalost vlastních silných a slabých stránek, stejně tak i znalost příležitostí a hrozeb přicházejících z vnějšího prostředí. Analýza SWOT se používá k budování silných stránek organizace a odstraňování stránek slabých. Jedná se o sumarizaci výsledků marketingové analýzy.

- Silné stránky – jsou charakterizovány například dobrou polohou, image, nebo postavení vzhledem ke konkurentům.
- Slabé stránky – patří sem špatná pověst, špatná organizace nabízených služeb, obtížné komunikační spojení apod.
- Příležitosti – mohou se naskytnout odhalením slabých stránek, což je chápáno jako příležitost k jejich rozvoji.
- Hrozby – identifikování možných hrozeb je důležitá součást analýzy. Pro většinu organizací jsou největší hrozbou konkurenční organizace (Hannagan, 1996).



Obrázek 4: SWOT analýza

Zdroj: Filosofie úspěchu, 2011 – 2013, Vlastní zpracování

5.3 Marketingový mix

Jedná se o soubor marketingových nástrojů, které klub používá k dosažení svých marketingových cílů na cílovém trhu. Marketingový mix lze definovat jako vhodnou kombinaci 4 marketingových nástrojů, jimiž jsou:

- Výrobek (služba).
- Cena.
- Distribuce.
- Komunikace (Dědková, Honzáková, 2006).

5.3.1 Výrobek (Produkt)

Produktem rozumíme jak hmotný tak i nehmotný statek, o který se zajímá určitá skupina osob či organizací. Ve sportovních organizacích se jedná většinou o službu poskytovanou zákazníkovi (Dědková, Honzáková, 2006).

Služba se vyznačuje vlastnostmi, jako jsou:

- Nehmotnost – zákazník službu nevidí, neochutná, nenahmatá, pokud si ji předem nekoupí, proto musí poskytovateli věřit, že služba bude provedena po zaplacení dané částky.
- Proměnlivost - u služeb závisí na tom, kdo je poskytuje, kdy a kde se poskytují.
- Pomíjivost – služby není možno skladovat, proto je zde důležitý kontakt s provozovatelem (Hannagan, 1996).

5.3.2 Cena

Jedná se o míru hodnoty produktu, která udává, jak velkého obnosu peněz se spotřebitel vzdává pro získání daného produktu. U neziskové organizace se cena často považuje za nedůležitou, protože služby se v tomto sektoru poskytují „zdarma“ nebo za malý poplatek, který kryje jen malou část celkových nákladů. Všechno zboží a služby mají nějakou cenu nebo jsou nákladem, ať jsou poskytovány ziskovým nebo neziskovým sektorem (Dědková, Honzáková, 2006; Hannagan, 1996).

Neziskové organizace se rozhodují, podle toho čeho chtějí dosáhnout. Organizace si určují cíle své cenové politiky:

- Maximální využití zařízení a vybavení.
- Maximalizace finančních zdrojů ke zvyšování výdajů na programy a personál.
- Zcela nebo alespoň částečně uhradit náklady (Hannagan, 1996).

5.3.3 Distribuce

Základ distribuce spočívá v hledání a vytváření spojení mezi poskytovatelem a zákazníkem (uživatel), které zajišťuje dostupnost výrobku cílovému trhu (Strnad, Dědková, 2009).

Podle marketingu je distribuce velmi podstatná, jelikož je součástí celého procesu předávání výrobku (služby) spotřebiteli. Pokud není výrobek (služba) na přání zákazníka v určitém čase na určitém místě, pak není velká naděje, že se prodá. Zákazník se musí o dané službě dozvědět, je nutné, aby se na místo dopravil, na místě se ujistí, zda se jedná o službu, kterou chtěl a jestli splnila jeho očekávání. Hlavním cílem je především dosahovat výkonnosti a efektivnosti (Hannagan, 1996).

5.3.4 Komunikace

Jedná se o proces efektivního komunikování se svými současnými a potencionálními zákazníky, ale také s širokou veřejností. Hlavním cílem je informovat zákazníky o produktu a zároveň přesvědčit o výhodnosti koupě. V neziskové sféře jde především o proces komunikování s širokou veřejností, zejména s interními zákazníky, jako jsou veřejné orgány, zaměstnanci a také správní rady (Dědková, Honzáková, 2006, Hannagan, 1996).

Ve sportu se využívají všechny druhy komunikace, mezi nejčastější patří:

- Reklama – placená forma neosobní prezentace a propagace služeb nebo myšlenek.
- Podpora prodeje – činnosti, případně materiály, které pomáhají jako krátkodobý stimul při nákupu nebo prodeji výrobku (služby). K podpoře prodeje patří slevy, dárky, kupony, soutěže, semináře, veletrhy a výstavy.

- Public relations - péče o vztahy v klubu k veřejnosti. Cílem je zajistit příznivé klima pro veřejnost, starat se o image podniku. Patří sem vztahy s tiskem a sponzorství (Dědková, Honzáková, 2006).

U neziskových organizací jsou produkovány služby, jedná se o méně hmotný výsledek než např. dodávka výrobku. „*Služba obsahuje silný lidský element, čili páté „P“ -people (lidé), který nelze řídit tak snadno jako výrobek*“ (Hannagan, 1992, str. 105).

5.3.5 Lidé

U sportovních služeb se jako základní faktor vyznačuje personál, který zajišťuje jak velká je návštěvnost zařízení. Pokaždé záleží na trenérovi, lektorovi, či cvičiteli, zda dokáže zaujmout širokou veřejnost. Z těchto důvodů se sleduje zaměstnanec z hlediska dovedností, znalostí a vlídnosti k zákazníkům. Důležité je dovednosti a znalosti u zaměstnanců neustále rozvíjet a tím zvyšovat kvalitu nabízených služeb (Čáslavová, 2009).

6 Finanční analýza DC Inferno o.s.

6.1 Základní údaje

Název:	Dance club Inferno o.s.
Právní forma:	Občanské sdružení
Sídlo:	Zámecká 109, Kolín 280 02
IČO:	22675051
Den vzniku:	1. 11. 2007

Orgány v klubu

- Valná hromada klubu
- Prezident klubu – Olga Žáková
- Výkonný výbor klubu

Logo

Logo analyzovaného tanečního klubu DC Inferno o.s. je uvedeno na Obrázku 5.



Obrázek 5: Logo DC Inferno Kolín

Zdroj: DC Inferno o. s., 2010

Poslání

Sportovní rozvoj, výchova dětí a mládeže v Kolíně a jeho okolí se zaměřením na volnočasové aktivity.

Předmět činnosti

DC Inferno vyučuje různé styly tance především disko dance, disko show, electric boogie a hip hop. Jedná se o skupinové tance a choreografie, které Inferno dělí na závodní skupiny a základní kurzy pro širokou veřejnost.

Hlavní cíle činnosti klubu

1. Organizování sportovního a tělovýchovného procesu, v souladu s jeho zájmy i zájmy jeho členů.
2. Zpřístupňování různých forem, sportovních a tělesných aktivit především dětem, mládeži a dalším zájemcům ze všech vrstev společnosti.

K dosažení svých cílů klub:

- Vytváří předpoklady pro úspěšnou organizaci a zabezpečení rozvoje sportu, pečuje o všestrannou zdatnost svých členů, jakož i o zvyšování tělesné a sportovní výkonnosti soustavným organizováním tréninků, soustředění a sportovních soutěží.
- Pečuje o odbornou a mravní výchovu svých členů i příznivců, dbá o praktické uplatňování zásad demokracie vnitřního klubového života, dodržováním občanské morálky, důstojnosti a cti, a zejména pak dbá o dodržování sportovních zásad Fair Play.
- Dbá o všestranné i speciální znalosti svých trenérů.
- Vede své členy k dodržování zásad úrazové zábrany a bezpečné účasti při sportovních aktivitách a zvláště pak používání nedovolených dopingových prostředků udržujících nebo posilujících jejich sportovní výkonnosti.
- Přihlašuje své členy k účasti na sportovních soutěžích, nebo je z takovéto účasti odvolává.
- Pořádá vlastní tréninky, soustředění, kurzy a jiná odborná školení, jakož i vlastní sportovní soutěže, které jsou s nimi obvykle spojeny.
- Pořádá společenské i kulturní akce za účelem popularizace a propagace sportu a klubu na veřejnosti (DC Inferno, 2009).

6.2 Historie

Občanské sdružení se plným názvem nazývalo Sport Club Inferno Praha o.s. Sdružení vzniklo v roce 2001 založením Ing. Tomášem Novotným, předsedou klubu.

SC Inferno Praha o.s. bylo založeno jako nezisková organizace se zaměřením na volnočasové aktivity, sportovní rozvoj a výchovu dětí a mládeže v Praze, Kolíně a blízkém okolí. Toto sdružení se až do roku 2009 zaměřovalo především na rozvoj mládeže pomocí několika sportovních aktivit, jako jsou tanec, fotbal a lakros. Každé sportovní odvětví byla samostatná nezisková organizace, která hospodařila s vlastními financemi. Předseda klubu Ing. Tomáš Novotný, zmocňoval plnou mocí jednotlivé vedoucí společností, které byly součástí SC Inferno Praha o.s.

Sportovní klub pořádal společné akce se svými členy, FC Inferno Praha a DC Inferno Kolín v letním a zimním období trénovali na následující sezónu na společných soustředěních. V roce 2008 se fotbalový klub, svým neuváženým hospodařením s financemi, začal dostávat do finančních problémů. Malé ambice hráčů a trenérů k lepším výsledkům, znamenalo propad v jednotlivých soutěžích téměř ve všech kategoriích. Postupem času si fotbalový klub svým zadlužením vysloužil špatnou pověst po celé ČR.

Pro D. C. I. nebyl jediný důvod proč zůstat pod občanským sdružením Sport Club Inferno Praha, taneční klub získával pouze větší sponzorský dar za sdružování více sportů. Fotbalový klub svou špatnou pověstí vrhal špatné světlo na rozvíjející se taneční klub v Kolíně.

DC Inferno Kolín se v roce 2010, jelikož pro něj již nebylo přínosem zůstat v občanském sdružení SC Inferno Praha o.s., rozhodlo osamostatnit a vytvořit vlastní neziskovou organizaci. Novým předsedou se stala Olga Žáková, která jako vedoucí úspěšně vedla klub již od založení. Olga Žáková taneční klub založila, zároveň je hlavní trenérkou a choreografkou až do dnes.

FC Inferno Praha

Fotbalový klub vznikl současně s SC Inferno Praha o.s., fungoval tedy již od roku 2001. Každým rokem zakládal nový soutěžní tým, zastřešoval 3 družstva přípravek. Spolupracoval také s týmem mladších žáků, vedl mladší i starší dorost a v soutěži dospělých byl zastoupen týmy mužů i žen.

Zástupci všech věkových kategorií se každoročně zúčastňovali i mezinárodních turnajů. Nejúspěšnějším týmem z fotbalového klubu byl právě ženský, který hrál 2. ligu a reprezentoval tak klub po celé ČR.

LC Inferno Praha

Lakrosový oddíl vznikl v roce 2005 převzetím několika týmů z jiných oddílů pro lepší podmínky, které v té době nabízelo občanské sdružení SC Inferno Praha. Od té doby byl lakros zastupován v juniorské a v seniorské kategorii, z nichž měl mnoho hráček i v národním reprezentačním týmu České Republiky. V roce 2007 se oddíl mohl pyšnit mistrovským titulem ČR.

Dance Club Inferno Kolín

2007/2008

Skupina byla založena v roce 2007 a během první sezony se skládala z 50 členů. Děti trénovaly jedenkrát týdně ve Společenském domě Kolín a na Základní škole Mikulova Praha. Byly otevřeny i kurzy pro děti od 2,5 let, I. stupeň ZŠ, II. stupeň ZŠ a pro maminky. V této sezoně se klub zúčastnil Mistrovství středních Čech v Praze, získal 1. a 4. místo. S choreografiemi se postoupilo na Mistrovství Čech, kde se probojovalo do semifinále.

2008/2009

Klub se skládal již z 90 členů, jednotlivé tréninky probíhaly v Praze a především v Kolíně ve společenském domě. Děti trénovaly 2x až 3x do týdne a každý víkend absolvovaly soutěže po celé ČR. Všechny soutěžní skupiny se zúčastnily Mistrovství středních Čech v Praze, kde získaly titul Mistrů středních Čech, následoval postup na Mistrovství Čech konané v Chomutově a v Pardubicích. Na těchto soutěžích

se Inferno probojovalo do semifinále. Mimo těchto titulů získal klub ještě mnoho dalších ocenění na pohárových soutěžích.

2009/2010

Klub udržel svou bilanci 90 členů, kteří se zúčastnili soutěží po celé ČR. Tento rok se stal zlomovým pro celé DC Inferno Kolín, zaměřil se především na vytváření choreografií ve stylu show dance, ve kterých začal sklízet velké úspěchy, jak v dětské, tak i v hlavní věkové kategorii. Prvním rokem se také Inferno probojovalo až na Mistrovství ČR s vystoupením Silver trace v kategorii disco dance – hlavní věková kategorie. Velké úspěchy jako jednotlivec sklízel skvělý tanečník a trenér Pavel Kubát v hlavní věkové kategorii electric boogie, ve které DC Inferno reprezentoval až na Mistrovství světa.

2010/2011

V tomto roce se taneční klub snažil získat nové členy především do soutěžní kategorie electric boogie. V ČR se tato kategorie vyučuje jen v malém počtu tanečních klubů a škol, z důvodu velké náročnosti na výuku, proto je jen velmi málo soutěží, kde se soutěží v této kategorii. V ČR není náročné probojovat se na Mistrovství ČR, proto se klub rozhodl sklízet úspěchy nejen prostřednictvím Pavla Kubáta, ale také jeho svěřenců. Což se v sezóně 2010/2011 podařilo. Všichni, kteří se dostali až na Mistrovství ČR, sklízeli úspěchy. V této sezóně se Inferno mohlo pochlubit již 100 členy.

2011/2012

I v tomto roce klub udržel svou bilanci 100 členů a zavedl začátečnické kurzy v kategorii hip hop. Další novinkou byly kurzy Zumby, které měly přivést nové zájemce o tanec. Velké úspěchy klub sklízel na tanečních soutěžích s taneční choreografií „Matonni už není“, které spadalo do kategorie show dance. DC Inferno se i v tomto roce probojovalo až na Mistrovství ČR.

6.3 Vyhodnocení horizontální a vertikální analýzy

Prostřednictvím horizontální a vertikální analýzy bude vyhodnocena současná finanční situace v tanečním klubu. Jelikož k dispozici byly poskytnuty nejen výkazy z roku 2012, ale zároveň i tři roky předchozí, byla možnost porovnávat jednotlivé účetní období.

Rozvaha a výkaz zisků a ztrát, které sloužily jako podklady pro sestavení horizontální a vertikální analýzy jsou k nahlédnutí v **příloze 1**. Stejně tak můžeme nahlédnout na vertikální a horizontální analýzu tanečního klubu, které jsou taktéž v **příloze 1**. Podklady byly shrnuty za 4 účetní období do tabulek, které pomohly k analyzování současné finanční situace klubu.

Rok 2009 byl pro DC Inferno Kolín prvním rokem, kdy se taneční klub Inferno i po finanční stránce zcela osamostatnil a přestal se podílet na společných finančních nákladech. V roce 2009 Inferno hospodařilo se ztrátou 15 000 Kč, zároveň také vykazovalo ztrátu z minulých let, která činila 64 000 Kč. Tudiž při součtu ztrát se v roce 2010 vykazoval hospodářský výsledek minulých let -79 000 Kč. V tomto roce se již klubu začalo dařit a vykázal hospodářský výsledek běžného roku 65 000 Kč. Od roku 2010 klub tedy již vykazuje kladný výsledek hospodaření, který se neustále navyšuje.

Rok 2011, kdy byl výsledek běžného roku 133 000 Kč, můžeme hodnotit za nejúspěšnější. Pouze v roce 2012 došlo k poklesu výsledku hospodaření o 47 %, jelikož výkony poklesly oproti roku 2011 o 142 000 Kč.

Na základě vertikální analýzy výkazu zisku a ztrát lze vyhodnotit, i jaké výkony představují pro klub největší příjem. Největší podíl na příjmech mají tržby za prodej vlastních výrobků.

Z finančního rozboru bylo zjištěno, že se finanční situace tanečního klubu od roku 2009 do roku 2012 výrazně zlepšila. Můžeme tedy říci, že taneční klub hospodaří bez finančních obtíží. Předpokládá se neustále zlepšování finanční situace.

6.4 Výhled příjmů a výdajů klubu: sezóna 2012/2013

Účetní výkazy jsou tvořeny vždy na účetní období. Pro taneční klub začíná sezóna vždy od začátku školního roku, tedy začátkem září a končí v polovině června následujícího roku. Předpokládané příjmy a výdaje klubu pro sezónu 2012/2013 dopodrobna rozepisují, jaké bude hospodaření s financemi pro taneční klub v této sezóně. Slouží pro porovnání a navrhnutí řešení finanční situace v případě vysokých finančních výdajů a pro celkové posouzení finanční analýzy tanečního klubu DC Inferno.

6.4.1 Výdaje sezóna 2012/2013

Výdaje na taneční trenéry

Taneční klub zaměstnává celkem 5 trenérů, z toho 4 trenéři jsou placeni od hodiny. S trenéry se uzavírá dohoda o provedení práce. Dohoda se uzavírá na každý půl rok od 1. 9. 2012 – 31. 12. 2012, poté od 1. 1. 2013 – 31. 6. 2013.

Tabulka 2: Výdaje na trenéry

Trenér	Hodin/týdně	Počet týdnů	Kč/hod	Celkem v Kč
Hlavní trenér – disko	8	40	0	0
Trenér – hip hop, Zumba	7	40	170	47 600
Trenér hip hop	2	40	130	10 400
Trenér Electric boogie	1	40	130	5 200
Pomocný trenér – disko	7	40	120	33 600
Celkem	-	-	-	96 800

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Výdaje na pronájem

DC Inferno využívá ke svým tréninkům tři taneční prostory. Dva se nachází na území města Kolín, třetí prostor v Kutné Hoře. Výše pronájmu je dána podle počtu hodin, které jsou předem dohodnuty, sestavením pevně daného harmonogramu.

Tabulka 3: Výdaje na pronájem

Prostory	Kč/hod	Pololetí 2012 v Kč	Pololetí 2013 v Kč	Celkem v Kč
Městský spol. dům	150	17 400	19 800	37 200
Školní kryt Kolín	200	9 600	13 800	23 400
Školní aula Kutná	100	2 000	2 100	4 100
Celkem	-	29 000	35 700	64 700

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Výdaje za materiál

Nejvíce finančních prostředků taneční klub Inferno vynakládá na zajištění tanečních kostýmů, které se každou sezónu pohybují okolo 150.000,- Kč. Nezbytnou součástí choreografií show dance jsou rekvizity a kulisy, které dotváří atmosféru a image vystoupení. Většinu rekvizit vyrábí dobrovolníci z řad rodičů, jako malou výpomoc tanečnímu klubu. Inferno tedy zajišťuje pouze materiál na výrobu kulis.

Tabulka 4: Výdaje za materiál

Materiál	Položka	Celkem v Kč
Látky	na taneční kostýmy	30 931
Rekvizity, kulisy	součást choreografií	18 990
Kostýmy	pro závodní skupiny	112 256
Sklad	pronájem místnosti na ukládání kulis	4 188
Celkem	-	166 365

zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Výdaje za startovné

D. C. I. se za každou sezónu zúčastní až patnácti soutěží po celé ČR.

Tabulka 5: Výdaje za startovné a cestovné

Soutěž	Startovné v Kč
Stodůlecká růže Praha	1 950
Úvaly	1 000
O pohár starosty Prahy 4	2 050
Českolipský zvoneček	5 400
Mistrovství středních Čech (CDO)	5 700
Mistrovství ČR electric boogie	500
Mistrovství Čech	5 400
O rychnovský pohárek	600
Mistrovství ČR	4 100
Poupata	1 400
Žďár tančí	3 050
Celkem	31 150

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Výdaje za registraci u CDO

Registrace u CDO je obnovována vždy na novou sezónu. Platí se příspěvek za každého člena tanečního kolektivu, který činí 300,- Kč. Další poplatek je 1.500,- Kč jako kolektivní příspěvek.

Tabulka 6: Výdaje na registraci u CDO

Položka	Počet členů	Poplatek v Kč	Celkem v Kč
Členský příspěvek	53	300	15 900
Kolektivní příspěvek	-	1 500	1 500
Celkem	-	-	17 400

Zdroj: CDO, 2013, Vlastní zpracování

Ostatní výdaje

Jedná se o výdaje spojené s marketingovou podporou tanečního klubu, akce pro děti (taneční soustředění). Cestovné je hrazeno, pouze pokud se vyjíždí do jiného než Středočeského kraje, či mimo Prahu. Při větších vzdálenostech se rezervuje autobus.

Tabulka 7: Ostatní výdaje

Položka	Celkem v Kč
Tisk, výlep plakátů	8 491
Internetové stránky	4 600
Letní soustředění	288 900
Zimní soustředění	127 900
Doprava – autobus	77 000
Závěrečné vystoupení, doplňky	15 500
CD ze soutěží, hudba	7 050
Přehrávací zařízení	6 800
Celkem	536 241

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Celkové výdaje

Celkové výdaje představují součet jednotlivých položek finančních výdajů pro taneční klub.

Tabulka 8: Celkové výdaje

Výdaje	Celkem v Kč
Trenéři	96 800
Pronájem	64 700
Materiál	166 365
Soutěže	31 150
Členství CDO	17 400
Ostatní	536 241
Celkem	912 656

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

6.4.2 Příjmy sezóna 2012/2013

Příjmy z členských příspěvků a zájmových kroužků

Největší část příjmů pro DC Inferno představují příjmy z členských příspěvků a zájmových kroužků. Členské příspěvky jsou placeny vždy na celé pololetí.

Tabulka 9: Příjmy z členských příspěvků

Taneční skupiny	Tréninky	Cena za sezónu 2012/2013 v Kč	Počet zájemců	Celkem v Kč
JVK DD	2x týdně 1,5 hodiny	5 400	21	113 400
JVK HH	1x týdně 2 hodiny	4 700	6	28 200
DVK DD	2x týdně 1,5 hodiny	4 600	17	78 200
MINI DD	2x týdně 1 hodina	3 900	14	54 600
JVK HH	1x týdně 1 hodina	3 100	15	46 500
JVK HH	1x týdně 1 hodina	3 100	10	31 000
DVK HH	1x týdně 1 hodina	3 100	15	46 250
E. B.	1x za 14 dní 1 hodina	3 300	6	19 800
Zumba	2x týdně 1 hodina	2 750	15	41 250
Doplatky	JVK DD + DVK DD	1 500	3	4 500
Celkem	-	-	-	463 700

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Příjmy z dotací

Žádost o dotace se podávají na Městský úřad v Kolíně. Za první pololetí dotace obsahují příspěvky za členskou základnu. V sezóně 2012/2013 přibyly příspěvky z výnosu loterií a her.

Tabulka 10: Příjmy z dotací

Položka	Celkem v Kč
Příspěvek 1. Pololetí	46 902
Příspěvek 2. Pololetí	3 729
Příspěvek z výnosu loterií a her	33 400
Celkem	84 031

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Příjmy od sponzorů

Další část finančních prostředků přináší sponzoring konkrétně Vares Mnichovice a.s. a AVE odpadové hospodářství s.r.o.

Tabulka 11: Příjmy od sponzorů

Položka	Celkem v Kč
Vares Mnichovice a.s.	20 000
AVE CZ odpadové hospodářství s.r.o.	4 285
Celkem	24 285

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Ostatní příjmy

Ostatní příjmy tvoří poplatky členů za taneční soustředění a příspěvky na kostýmy.

Tabulka 12: Ostatní příjmy

Položka	Celkem v Kč
Letní taneční soustředění	302 500
Zimní taneční soustředění	200 900
Příspěvky na kostýmy (od členů)	68 900
Celkem	572 300

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Celkové příjmy

Celkové příjmy představují součet jednotlivých položek finančních příjmů pro taneční klub.

Tabulka 13: Celkové příjmy

Celkové příjmy	Celkem v Kč
Členské příspěvky a poplatky za zájmové kroužky	463 700
Dotace	84 031
Sponzoři	24 285
Ostatní	572 300
Celkem	1 144 316

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Hospodářský výsledek (Cash Flow) = příjmy – výdaje

Hospodářský výsledek (Cash Flow) = 1 144 316 Kč – 912 656 Kč = 231 660 Kč

6.4.3 Vyhodnocení výhledu příjmů a výdajů za sezónu 2012/2013

Příjmy a výdaje představují důležitou součást finanční analýzy z hlediska podrobnějšího náhledu na současnou situaci tanečního klubu. Předpokládaný hospodářský výsledek činí 231 660 Kč, což by pro Inferno znamenalo prozatím nejlepší výsledek hospodaření od založení klubu. Nejedná se ovšem o skutečnou částku, ale pouze předpokládanou.

Určité změny mohou nastat v příjmech z kurzů (Zumba). Nelze určit přesný počet osob, které budou pravidelně navštěvovat tyto kurzy až do konce sezóny. V tomto případě se jedná, ale pouze o zanedbatelnou odchylku od skutečného výsledku hospodaření. Zbylá část příjmů je již podložena fakturami.

Největší část příjmů tvoří především členské příspěvky, které kryjí většinu všech výdajů na taneční sezónu, jako jsou platy trenérů, startovné, doprava apod. Proto je v zájmu klubu neustále rozšiřovat svou členskou základnu.

Nejvíce finančních prostředků je potřeba na zajištění tanečních kostýmů pro závodní skupiny. Členi platí zhruba 50% z celkové částky tanečního kostýmu. Autor navrhuje pokusit se tuto částku, alespoň částečně snížit, prostřednictvím zajištění kvalitní, ale zároveň co nejlevnější dodavatelské firmy na látky. Pokusit se zajistit množstevní slevu u švadleny, která pro DC Inferno ročně ušije okolo 60 kostýmů.

V ostatních výdajích a příjmech tvoří nejvyšší částky letní a zimní taneční soustředění, které jsou zcela kryty z částek, které platí každý účastník akce. Zbylé finanční obnosy se používají k pokrytí ostatních výdajů.

Celkové zhodnocení příjmů a výdajů za sezónu 2012/2013 autor hodnotí velmi pozitivně. Finanční situace tanečního klubu se s narůstající členskou základnou zlepšuje.

6.5 Sponzorství

Vares Mnichovice a.s.

Společnost VARES Mnichovice a.s. je tradičním českým výrobcem s dvacetiletými zkušenostmi v oboru výroby zemědělské, zahradní a komunální techniky a gastrotechniky (VARES Mnichovice, 2013).

Poskytovatel služby Dance club Inferno o. s. se zavázal:

- k umístění klientova loga (značky) na ploše určené k prezentaci partnerů,
- k umístění klientova loga (značky) zejména na internetových stránkách,
- prezentovat klienta na elektronických materiálech souvisejících činností Dance Club Inferno o.s.,
- zmínění klienta v novinových a internetových článcích,
- k vyvěšování dodané plachty s logem klienta o velikosti cca. 1 x 1,5 m,
- k vystoupení cca. 2 x za rok na firemních akcích.

Firma poskytuje klubu finanční dar v hodnotě 20 000 Kč.

AVE CZ odpadové hospodářství s.r.o.

AVE poskytuje komplexní portfolio služeb odpadového hospodářství pro komunální a soukromé zákazníky a zajišťuje nejvyšší možnou technologickou a ekologickou úroveň zpracování odpadu (AVE odpadové hospodářství s.r.o.).

Poskytovatel služby Dance club Inferno o. s. se zavázal:

- povinnost zajistit pro objednavatele reklamu spočívající v propagaci obchodní firmy – viditelné umístění loga objednatele o rozměrech 2 x 1 m,
- zaslání dokumentace realizované reklamy vždy po uplynutí kalendářního roku.

Firma poskytuje klubu finanční dar v hodnotě 30 000 Kč. Tato smlouva trvá 7 let, objednatel se zavazuje zaplatit poskytovateli za řádně poskytnutou reklamu úplatu ve výši 4 285 Kč za každý rok trvání smlouvy.

Adidas

Adidas je přední světová firma vyrábějící sportovní oblečení, obuv a potřeby (Adidas, 2013).

Adidas poskytoval pro Inferno 40% slevu na veškeré zakoupené zboží. Smlouva platila po dobu 5 let až do konce roku 2012. Inferno se zavázalo k umístění klientova loga na internetových stránkách, k vyvěšování dodané plachty s logem klienta o velikosti cca. 1 x 1,5 m. Od roku 2013 Inferno smlouvu s firmou Adidas již neuzavře, po změně jednatele české pobočky, byly změněny i podmínky uzavření smlouvy. Inferno by muselo ročně nakoupit zboží za 60 000 Kč.

Rodiče dětí

Inferno svým přístupem dostalo velkou přízeň z řad rodičů, a proto se snaží přispívat nejen finančními obnosy (2 x 5 000 Kč), ale také pomáhat při shánění materiálu a s výrobou kulis a kostýmů.

6.6 Granty a dotace

Taneční klub DC Inferno každoročně žádá o dotace z města Kolín. Pro přidělení dotace je nutné podat žádost, která je ke stažení na internetových stránkách města Kolín www.mukolin.cz. Žádost se podává na Odbor školství, kultury a sportu. Inferno podává žádost na oddělení Komise pro sport a tělovýchovu. Dotace jsou přidělovány za každé pololetí, přičemž do 1. pololetí se započítává i členská základna (každý člen do 18 let). Proto příspěvky v 1. pololetí činí vždy vyšší finanční částku než v 2. pololetí. Město Kolín vypisuje 3 termíny pro podání žádostí o dotaci (Městský úřad Kolín, 2013).

Dotace sezóna 2012/2013:

- 1. pololetí 46 902 Kč
- 2. pololetí 3 729 Kč

DC Inferno obdrželo pro sezónu 2012/2013 příspěvek, kterou město získalo cestou státního rozpočtu, z výnosu loterií a her. Příspěvek je určen na činnost sportovního klubu.

Příspěvek z výnosu loterií a her sezóna 2012/2013:

- 1. pololetí 33 400 Kč

Olga Žáková zvažuje pořádání taneční soutěže (akce) ve městě Kolín, při této příležitosti by měla možnost získat další dotace od MěÚ, podáním žádosti na Kulturní komisi.

6.7 Vyhodnocení finanční analýzy

Při srovnání celkového vývoje finanční situace klubu je viditelný posun ke zlepšování finanční situace. V roce 2009 Inferno hospodařilo s velkou ztrátou, která činila 64 000 Kč, kterou navýšila ještě o dalších 15 000 Kč. Do roku 2010 vstupovalo tedy se ztrátou 79 000 Kč. Rok 2010 se stal pro DC Inferno zlomovým rokem, v kterém začalo své ztráty stahovat. Do roku 2011 klub vstupoval s neuhrazenou ztrátou z minulých let, která činila 61 000 Kč. V tomto roce se klubu dařilo dobře a přehoupnul se ze ztráty až do kladného výsledku hospodaření, který činil 40 000 Kč. I když rok 2012 nebyl z pohledu na výsledek hospodaření úspěšný, jako rok předcházející, přesto výsledek hospodaření běžného účetního období činil 70 000 Kč.

Pro tento rok se předpokládá velmi kladný výsledek hospodaření, a proto autor hodnotí finanční situaci tanečního klubu jako bezproblémovou. Přesto navrhuje větší iniciativu při získávání sponzorů. V dnešní době je otázka financování ve sportu složitou problematikou. Přesto téměř ve všech sportovních odvětvích největší podíly financování sportu představuje sponzorství. V tomto klubu se jedná jen o zanedbatelnou částku, která je získávána prostřednictvím sponzorských darů konkrétně 24 825 Kč. DC Inferno by mohlo využít své přednosti, což je i velká členská základna k získávání sponzorských darů. Rodiče dětí představují pro klub velkou oporu při shánění sponzorských darů.

7 Marketingová analýza DC Inferno o. s.

7.1 Analýza trhu a konkurence

Již při založení tanečního klubu v Kolíně existovalo mnoho jiných skupin, klubů, uměleckých škol, organizací, které se věnovali tanci, přesto DC Inferno přišlo s novými styly tance a zaujalo širokou veřejnost.

V roce 2007 byla pro Inferno největším konkurenčním soupeřem taneční škola CROSS DANCE, která vyučovala taneční styly, jako jsou latinsko-americké, standardní tance, latinsko-americké formace a latino show.

Další významnou konkurenční organizací, která mohla ohrozit příchod nových zájemců do DC Inferna, bylo fit studio Arena, kde se vyučoval aerobik a připravovaly se zde závodní skupiny na mistrovské soutěže.

Hlavní trenérka tanečního klubu DC Inferno přišla s novými styly tance, jako je disco dance, show dance, break dance, hip hop a do budoucna zavedla výuku electric boogie. Tyto styly tance patří v ČR mezi nejoblíbenější. Tím si Inferno zajistilo příliv dětí a mládeže. První rok se začínalo s malou skupinou tanečníků, kteří přešli k DC Infernu především ze zmiňovaného fit studia Arena. Každým rokem přibývají stále noví zájemci o tanec. Začínalo se cca s 60 členy, nyní je v členství 130 talentovaných tanečníků. Inferno začalo oslovovat i zájemce z okolních vesnic odkud začali do Kolína dojíždět. Další příliv tanečníků byl z taneční školy CROSS DANCE, kde si i přes velkou konkurenci ze strany Inferna, nemusí stěžovat na nedostatečný příliv dětí a mládeže.

D. C. I. pořádá od založení klubu akce, kam se může přijít podívat, a dokonce si i zatancovat široká veřejnost, tzv. taneční workshopy. Každý rok také pořádají závěrečná vystoupení, kam lákají nové zájemce o tanec a vystupují se svými choreografiemi, které se za celý rok naučili.

V sezóně 2011/2012 se DC Inferno Kolín rozhodlo zavést kurzy Zumby, které měly přitáhnout širokou veřejnost, dospělé i maminky na mateřské dovolené. Tyto kurzy měly vydělávat peníze na závodní skupiny. Olga Žáková, hlavní trenérka, se rozhodla jedné ze svých lektorek zaplatit certifikát Zumba Basic 1. I přes velkou reklamu, kterou se snažila dělat prostřednictvím plakátů a internetových stránek, Zumba neměla vysokou návštěvnost. Přímo v Kolíně již existovalo studio ALEX, které vedlo také

kurzy Zumby. V roce 2011 jedna hodina Zumby ve studiu ALEX stála 100 Kč, proto se Olga rozhodla zavést částky jedné hodiny ve výši 85 Kč. Poté, co studio ALEX zjistilo, že v Kolíně jsou zavedeny konkurenční hodiny Zumby, které jsou levnější, snížilo cenu za jednu hodinu na 80 Kč a při zakoupení permanentky stálo 11 vstupů 800 Kč, čímž bylo Inferno konkurenčně znevýhodněno.

Zumba se v roce 2009 rozmohla po celé ČR, jako nový styl tance pro každého, styl výuky je podobný aerobiku, a proto se stal v ČR velmi oblíbený. Hodně talentovaných tanečníků si udělalo certifikát na výuku Zumby, vznikly různé úrovně i aquazumba. Konkurence se tedy v posledních letech rozrostla a v každém větším městě instruktoři zavedli veřejné kurzy Zumby, bohužel stejně jako u aerobiku se časem Zumba zevšedněla, počáteční „bum“ už odezněl. Proto je čím dál tím náročnější v tomto stylu tance jako instruktor uspět. Čtvrtletně se za základní certifikát Zumba Basic 1 platí 650,- Kč, proto je složité v této době dostatečně konkurovat a zároveň neustále snižovat ceny.

Slečna Žáková se pro letošní sezónu rozhodla snížit cenu na minimum, což odpovídá 50 Kč/hod, dalším vstřícným krokem je permanentka s 10 vstupy za cenu 450 Kč. Pro maminky, které chodí na Zumbu a komplikovaně shání hlídání, jsou děti do 10 let zdarma. Inferno má v pronájmu velký sál v centru města Kolín, kde kapacita sálu činí asi 60 lidí, což pro zájemce znamená další výhodu, že se nemusí objednávat předem. Do nového roku Žáková očekává nárůst zájemců, jelikož ani studio ALEX zatím nepřišlo s lepší konkurenční nabídkou. Pokud se ovšem nezvýší zájem, hodlá kurz do příští sezóny zrušit.

Tabulka 14: Konkurenční prostředí

KONKURENČNÍ PROSTŘEDÍ			
AGRO Kolín	FK Kolín	Sokol Kolín	Ostatní
Fit studio Arena	Stolní tenis	Kuželky	Sportovní oddíl plavání Kolín
Cyklistika	SK Volejbal Kolín, o.s.	Šachy	Sokol Sendražice
Horolezecký oddíl	HBC Kolín	Ski oddíl	Studio ALEX
Turistický oddíl Poutníci	Klub horských sportů	Stolní tenis	SK Sambo Kolín
Volejbal	Klub rekreačního sportu	Ski oddíl	Sportovní střelecký klub
AVZO - klub lodních modelářů	KČT Lokomotiva Kolín	-	SSK DDM Kolín
-	Kynologie – ZKO	-	Start Kolín
-	LTC Kolín - Tenis Club	-	Štítarský SK – kopaná
-	SKP Kolín – futsal	-	Vembloud Korfbal Club
-	-	-	TJ Labe Kolín
-	-	-	TK CrossDance
-	-	-	a mnoho dalších...

Zdroj: Kolínský deník, 2010, Vlastní zpracování

7.2 Marketingový mix

7.2.1 Produkt

Nabízeným produktem jsou služby tanečního klubu. Pro zájemce o tanec byla zavedena široká škála vyžití. Služby se rozdělují na soutěžní skupiny a zájmové kurzy (nesoutěžní skupiny).

Soutěžní skupiny

Soutěžní skupiny trénují pravidelně 2x v týdnu, se zkušenými lektory. V taneční sezoně od září do června se účastní až 15 soutěží, mezi ně patří také Mistrovství středních Čech nebo Mistrovství České republiky.

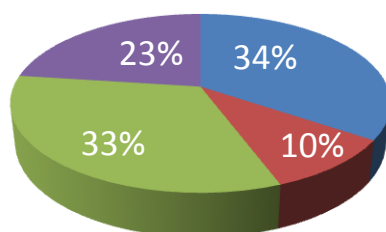
Rozdělení soutěžních skupin v sezoně 2012/2013:

- JVK DD (od 12 do 15 let) – 21 členů.
- JVK HH (od 12 do 15 let) – 6 členů.
- DVK DD (od 7 do 11 let) – 20 členů.
- MINI DD (od 4 do 6 let) – 14 členů.

Na obrázku 6 je k nahlédnutí rozdělení soutěžních skupin.

Soutěžní skupiny 2012/2013

■ JVK DD ■ JVK HH ■ DVK DD ■ MINI DD



Obrázek 6: Soutěžní skupiny 2012/2013

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

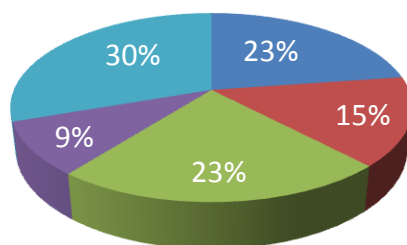
Rozdělení zájmových kurzů (nesoutěžní skupiny) v sezóně 2012/2013:

- JVK HH Kolín (od 12 do 15 let) – 15 členů.
- JVK HH Kutná Hora (od 12 do 15 let) – 10 členů.
- DVK HH (od 7 do 11 let) – 15 členů.
- Electric boogie (věk neomezen) – 6 členů.
- Zumba (věk neomezen) – vždy okolo 15 - 20 zájemců.

Na obrázku 7 je k nahlédnutí rozdělení zájmových skupin.

Zájmové skupiny 2012/2013

■ JVK HH Kolín ■ JVK HH Kutná Hora ■ DVK HH ■ Electric boogie ■ Zumba



Obrázek 7: Zájmové skupiny 2012/2013

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

7.2.2 Cena

Soutěžní skupiny

Soutěžní skupiny hradí členské příspěvky za každé pololetí.

Členské příspěvky zahrnují:

- dopravu na všechny soutěže autobusem (mimo Prahy, do Prahy - vlastní doprava),
- 50% ceny kostýmu,
- kulisy, rekvizity,
- taneční licence,
- startovné na soutěžích,
- 2x týdně trénink, lektor, hudba,
- v případě, že děti navštěvují ještě jinou soutěžní skupinu, jsou příspěvky za další hodiny 750Kč + úhrada celého kostýmu (DC Inferno, 2013).

Tabulka 15: Členské příspěvky

Soutěžní skupiny	Tréninky	Cena/pololetí v Kč
JVK DD	2x týdně 1,5 hodiny	2 700
JVK HH	1x týdně 2 hodiny	2 350
DVK DD	2x týdně 1,5 hodiny	2 300
MINI DD	2x týdně 1 hodina	1 950

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Zájmové kurzy

Zájmové kurzy slouží pro začátečníky, také pro zájemce o organizovaný rekreační pohyb. Kurzy pomáhají zlepšit nejen fyzickou kondici návštěvníků, ale zároveň zlepšují finanční situaci klubu, jelikož část příjmů z kurzů je využívána pro soutěžní skupiny a jejich náklady na soutěže, dopravu atd.

Tabulka 16: Zájmové kurzy příspěvky

Nesoutěžní skupiny	Tréninky	Cena v Kč	Akce
JVK HH Kolín	1x týdně 1 hodina	1 550 za pololetí	Platba do 5.10.2012 1 200 Kč
JVK HH Kutná Hora	1x týdně 1 hodina	1 550 za pololetí	Platba do 5.10.2012 1 200 Kč
DVK HH	1x týdně 1 hodina	1 550 za pololetí	Platba do 5.10.2012 1 200 Kč
Electric boogie	1x za 14 dní 1 hodina	1 650 za pololetí	Platba do 5.10.2012 1 300 Kč
Zumba	2x týdně 1 hodina	50 za hodinu	10 vstupů za 450 Kč

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

7.2.3 Distribuce

Ve sportovním odvětví jako jsou taneční kluby, lze využít pouze přímou distribuci. Zákazník musí za službou přijít. Inferno využívá dobrého umístění pronajímaných prostor, které se nachází přímo v centru města v Městském kulturním domě. Pro zákazníka není náročná přístupnost daného místa. Zákazník dále hodnotí prostory, které jsou dostačující. Velký parket pojme až 60 lidí, jedinou nevýhodou jsou chybějící zrcadla, která jsou důležitá při zdokonalování tanečních sestav. Před Městským kulturním domem jsou reklamní tabule, kde Inferno vlastní billboard, který přitahuje nové zákazníky. Další prostory, kde taneční klub trénuje je atomový kryt, ve kterém jsou k dispozici zrcadlové sály, které jsou bohužel omezeny kapacitou. Zrcadlové sály pojmu pouze 25 zájemců, proto se veřejné kurzy – Zumba provádí v Městském kulturním domě.

7.2.4 Komunikace

DC Inferno používá pro komunikaci s veřejností různé nástroje. Za nejúčinnější metodu považuje výlep plakátů, dále jsou to vlastní internetové stránky, taneční workshopy a předtančení na městských akcích.

Výlep a tisk plakátů

RENGL s.r.o.

Zabývá se realizací plakátovacích kampaní, tiskem a výlepem plakátů. Provozuje největší síť plakátovacích ploch na území České republiky a Slovenska, kterou tvoří 3 000 plakátovacích ploch na území 90 měst České republiky a Slovenska (RENGL s.r.o., 2013).

Dance Club Inferno využívá společnost RENGL, s.r.o. pro výlep plakátů nejen při zápisech do hodin, ale také pro propagaci hodin Zumby. RENGL ve městě Kolín vlastní 50 výlepních ploch, D.C.I. využívá všechny tyto plochy.

Tabulka 17: Výlep plakátů sezóna 2012/2013

Kampaň	Počet (ks)	Počet dní	Období	Cena za jednotku	Cena s DPH 20%
Zápis	50	26	26. 8. 2012 - 20. 9. 2012	1,80 Kč	2 808 Kč
Zumba	35	22	9. 9. 2012 - 30. 9. 2012	1,80 Kč	1 633 Kč
Celkem	85	48	-	-	4 441 Kč

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

Studio K.O.H.

Provádí tisk a kompletní grafické služby. Pro sezónu 2012/2013 Inferno nechalo vyrobit 85 ks plakátů velikosti A3. Za tisk těchto plakátů zaplatil klub 4 050 Kč. Plakáty sloužily pro propagaci kurzů Zumby a zápisu do hodin.

Internetové stránky DC Inferno

DC Inferno propaguje svou činnost prostřednictvím vlastních internetových stránek:

- Oficiální stránka tanečního klubu - www.dcinferno.cz
- Kurzy Zumby - www.zumbakolin.cz

Klub musí ročně platit poplatek za pronájem domény na internetu, který činí:

- www.dcinferno.cz – 2 000 Kč
- www.zumbakolin.cz – 2 600 Kč

Klub shledává propagaci formou internetových stránek za velmi účinný nástroj marketingové komunikace, který jim pomáhá dostat se do podvědomí potencionálních zákazníků a získávání nových členů.

Taneční workshopy, akce pro veřejnost

Taneční workshopy (taneční nábor), akce pro veřejnost slouží jako další důležitý marketingový nástroj – podpora prodeje, jelikož na tyto akce přichází potencionální členi tanečního klubu a široká veřejnost.

Taneční workshopy

Pořádají se dvakrát ročně vždy na konci a začátku sezóny ve Městském společenském domě v Kolíně. Klub se snaží přilákat veřejnost prostřednictvím výlepu plakátů po městě Kolín. Na tanečních workshopech si zájemci mohou vyzkoušet různé styly tance. Při přijmutí nového člena se taneční lektoři rozhodnou, zda ho zařadí do začátečnických kurzů, nebo do závodní skupiny.

Akce pro veřejnost

Na těchto akcích Inferno formou jednotlivých vystoupení ukazuje, co se děti za rok naučily – předvádí se všechny styly tance od dětské věkové až po hlavní věkovou kategorii. Besídky jsou určeny nejen pro rodiče dětí, ale i pro širokou veřejnost.

Mezi akce pořádané v sezóně patří:

- vánoční besídky,
- slavnostní ukončení sezóny,
- oslava 5 let existence DC Inferno.

Předtančení na městských akcích

Inferno poskytuje pro město předtančení na různých akcích. Město Kolín patří mezi větší města, a proto je tato forma reklamy pro klub velmi důležitá.

- Městský ples
- Dračí loď
- Kmochův Kolín
- Letecký den a mnoho dalších

Média

Důležitou součástí marketingové komunikace s veřejností tvoří média. Inferno pro tento způsob komunikace využívá Kolínský deník.

Klub zve každoročně Kolínský deník na pořádané akce, jako jsou taneční workshopy, slavnostní ukončení sezóny. O Infernu se v deníku zmiňují často i v souvislosti s předtančením na různých městských akcích (Městský ples, Kmochův Kolín, Dračí loď atd.).

7.2.5 Lidé

Důležitým faktorem pro tvorbu dobré pověsti tanečního klubu nejsou jen kvalitně školení trenéři, ale také osobitý přístup jednotlivých trenérů ke svým členům. Inferno se zaměřuje na mnoho tanečních stylů a snaží se vyhovět široké škále zákazníků.

Olga Žáková, hlavní trenérka, se snaží přicházet stále s novými styly a lektory, kteří mají kompetenci tyto styly vyučovat. Zavedením kurzů Zumby se rozhodla nechat proškolit a zaplatit certifikát jedné ze svých trenérek. Sleduje trendy a konkurenci, přes dobré vztahy s ostatními tanečními kluby získává důležité znalosti z oblasti tance. V roce 2009 zavedla kurzy Electric boogie, což byl velký krok dopředu. Sehnala úspěšné trenéry Electric boogie, kteří jsou v ČR nedostatkové zboží. Electric boogie se stalo průlomovou kategorií pro vycestování na soutěže i do zahraničí především na ME, MS.

Nejvíce trenérů se zaměřuje na styly – disco dance, show dance, jelikož tento styl se v klubu vyučuje již od založení, patří mezi nejnavštěvovanější a sklízí velké úspěchy na pohárových i mistrovských soutěžích. Již od založení tanečního klubu je snaha založit základnu pro soutěžní skupinu hip hopu. Inferno zaměstnává především lektory primárně zaměřené na disco dance a kvalifikace na výuku hip hopu není dostatečně vysoká. Přesto se klub snaží a zavedl nové kurzy hip hopu, uzavřel také dohodu s pomocným trenérem specializovaným na taneční styl hip hop, který pomáhá s vytvářením tanečních sestav. Všichni trenéři přistupují ke svým členům spravedlivě a snaží se dělat hodiny zajímavé.

Tabulka 18: Trenéři

Trenér	Specializace	Počet tréninků
Hlavní trenér	Disko dance, show dance	6x týdně
Trenér č.1	Disko dance, hip hop, Zumba	7x týdně
Trenér č.2	Pomocný trenér disco dance	4x týdně
Trenér č.3	Pomocný trenér hip hop	1x týdně
Trenér č.4	Electric boogie	1x za 14 dní

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

7.3 Marketingová analýza -SWOT

Silné stránky

Mezi silné stránky klubu patří především umístění hlavních tréninkových prostor, které se nachází přímo na náměstí města Kolín, což umožňuje členům snadnou dosažitelnost. Nedaleko hlavní základny se nachází zastávka MHD, ale také vlakové nádraží. Inferno si za dobu své existence vytvořilo velmi kvalitní pověst, jak v Kolíně, tak i v jeho okolí, proto se jeho členská základna neustále rozšiřuje o nové zájemce od dětské až po hlavní věkovou kategorii.

Trenéři se věnují stylu disco dance již od svého dětství, na mistrovských soutěžích se umisťovali vždy na nejvyšších příčkách. Účastnili se také různých tanečních workshopů s kvalifikovanými lektory, průběžně se dále vzdělávají a dodělávají si certifikáty. I přes rozsáhlou členskou základnu se trenéři snaží ke každému přistupovat přátelsky a vytvářet správné zázemí pro své členy. Přátelskou atmosféru v Infernu vytváří také rodiče dětí, kteří se snaží klubu pomáhat, jak finanční, materiální podporou, tak i povzbuzováním na tanečních soutěžích.

Hlavní trenérka zavedla kurzy pro nezávodní skupiny, ze kterých jdou příspěvky do závodních skupin, bez kterých by nebylo možné zavést nízké členské příspěvky pro závodní skupiny. Inferno vyučuje různé taneční styly, jako jsou electric boogie, disco dance, hip hop, Zumba, show dance, čímž oslovují širokou veřejnost. Propagace tanečního klubu je plně dostačující. Inferno klub propaguje prostřednictvím plakátů, letáček, internetových stránek, tanečních náborů, závěrečných vystoupení atd.

Slabé stránky

Mezi slabé stránky tanečního klubu patří závislost tanečního klubu na hlavní trenérce, která je zároveň prezidentkou občanského sdružení. Hlavní trenérka řídí klub, zároveň vede a trénuje závodní skupiny, stará se o propagaci, zajišťuje plynulý chod klubu, zajišťuje finanční prostředky, kvalifikované trenéry apod.

Klub by měl začít klást větší důraz na efektivitu zájmových kroužků, jelikož je to jeden z nejdůležitějších zdrojů finančních prostředků. Přesto zde dochází k největšímu odlivu zájemců. Hodiny Zumby pokryjí pouze náklady s nimi spojené.

V oblasti zájmových kroužků - hip hopu autor doporučuje zajistit trenérům kvalifikační kurzy nebo workshopy, případně změnit styly vyučovaných tanců v zájmových kroužcích.

V hlavních prostorách využívaných pro tréninky je sice výhodou neomezená kapacita sálu, ovšem při vytváření dokonalých sestav v tanci jsou nezbytně důležitá zrcadla, která se v těch prostorách nenacházejí.

Mezi další slabé stránky patří vysoké náklady. Kluby mohou náklady snížit, pomocí hledáním nejvhodnějších dodavatelů materiálu, levnějších a zároveň kvalitních švadlen. V tanečním sportu na závodní úrovni, klub upřednostňuje vyšší cenu a kvalitu.

Příležitosti

Příležitosti pro taneční klub představuje dobrá pozice v konkurenčním prostředí. Snaha přicházet s novými tréninkovými metodami, neustále se zdokonalovat v oblasti vyučovaných stylů, sledovat, co je aktuální a moderní.

Trenérka Inferna každoročně žádá o dotace od města, shání co nejvíce sponzorů. Přesto je důležité oslovovat ještě více sponzorů v Kolíně a jeho okolí, apelovat na členy tanečního klubu a zapojit je do hledání nových sponzorů.

Mezi příležitostmi je řazeno vytváření nových a atraktivních kurzů pro dospělé, obměna nabídky kurzů. Zumba je velmi náročná na finanční náklady, proto by mohly být zavedeny kurzy, které přilákají nové zájemce. Tyto kurzy by neměly být náročné po finanční stránce, jako jsou různé posilovací lekce, bodystyling, bodyforming apod.

Hrozby

Velkou hrozbu pro klub představuje konkurence. Klub se snaží neustále přicházet s něčím, co bude přitahovat širokou veřejnost. Své členy si snaží udržet a neustále rozšiřovat o nové zájemce. Prozatím si na konkurenčním trhu stojí velmi dobře, musí být ovšem neustále na pozoru před ostatními sportovními kluby, kterých je v Kolíně a jeho okolí vysoké množství.

Každým rokem klesají finanční prostředky, které město poskytuje pro oblast sportu, zároveň také narůstají finanční náklady, což by klubu mohlo do budoucna bránit v udržení nízkých členských příspěvků a udržení kvalitních služeb (platy trenérů, kostýmy, rekvizity).

Jelikož D. C. I. nevlastní žádné prostory, kde by mohlo provozovat taneční tréninky, naskytuje se tedy další hrozba v podobě neprodloužení nájemní smlouvy, což by způsobilo velké problémy pro existenci tanečního klubu.

Tabulka 19: SWOT analýza

SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
<ul style="list-style-type: none"> • Umístění. • Dobrá pověst v okolí. • Kvalifikace trenérů (disco dance). • Narůstající členská základna. • Nízké členské příspěvky. • Přátelská atmosféra. • Image tanečního klubu. • Propagace. • Rozmanitost nabízených služeb. • Silná podpora ze strany rodičů. • Kvalitní výsledky na soutěžích. 	<ul style="list-style-type: none"> • Závislost klubu na hlavní trenérce. • Nedostatečné sportovní vybavení (zrcadla). • Efektivita hodin zájmových kroužků. • Kvalifikace trenérů (hip hop). • Vysoké náklady (doprava na soutěže, kostýmy).
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> • Rozvíjení nových vyučovacích metod, tanečních stylů. • Úspěšná konkurence. • Narůstající finanční prostředky (granty a dotace, sponzorství). • Rozvíjení nabídky pro všechny věkové kategorie (dospělí). 	<ul style="list-style-type: none"> • Velká konkurence v odvětví. • Zvýšení nákladů. • Závislost na prodloužení nájemní smlouvy. • Omezený rozpočet. • Snižující se finanční prostředky (granty a dotace, sponzorství) • Přechod členů ke konkurenci.

Zdroj: DC Inferno, 2013, Vlastní zpracování

7.4 Vyhodnocení marketingové analýzy

Inferno si na konkurenčním trhu počíná i přes malé nedostatky velmi dobře. Za důležitou autor považuje členskou základnu, která se neustále rozrůstá o nové členy. Cílem klubu je spokojenost zákazníků, což Inferno potvrzuje tím, že silné jádro klubu tvoří po celou dobu existence ze stejných členů, kteří si prošli od mini věkové kategorie až po hlavní věkovou kategorii. Přátelský přístup ze strany trenérů dotváří rodinnou atmosféru nejen na trénincích, ale i na tanečních soutěžích. Jedinečný přístup k dětem, kvalitně vedené tréninky, úspěchy na tanečních soutěžích vytvořili Infernu velmi dobrou pověst. Přispívá i mnoho dalších aspektů, jako je umístění přímo v centru města apod.

Slabých stránek Inferno nemá mnoho, přesto je potřeba vyvarovat se nedostatkům a slabiny klubu proměnit v jejich přednosti. Jednu ze slabých stránek představuje velká závislost na hlavní trenérce, která by mohla do budoucna být problémem. Tento problém by vytvořil velké komplikace s vedením klubu. Hlavní trenérka zajišťuje až na vedení účetních záznamů všechny funkce, jako je zajišťování finančních prostředků pro klub, zajištění tanečních soutěží (doprava, přihlášky), tréninky, workshopy, taneční nábory, shánění materiálního zajištění (rekvizity, látky, kostýmy), švadleny a mnoho dalších záležitostí. Zároveň si, ale za tyto funkce nevyplácí žádnou mzdu, což by při její pracovní neschopnosti, či při potřebě náhrady jinou osobou za sebe samou, vytvořilo komplikace s vyplácením mzdy této osobě. Zároveň by také mohl vzniknout problém s neznalostí dané problematiky klubu (finanční hospodaření apod.). Autor navrhuje zasvěcení do problematiky jednoho z trenérů a zavedení alespoň minimální mzdy pro hlavní trenérku klubu, což by vyřešilo komplikaci, která by mohla vzniknout při její absenci.

Vysoké náklady pro provozování jakéhokoliv sportu jsou neustále řešeným tématem v ČR. Prezidentka klubu žádá každým rokem o všechny dotace. Přesto se jim často vrací zamítnuté žádosti. Jedním z řešení je pokusit se dosáhnout na Mistrovské tituly a reprezentovat ČR v zahraničí, což není lehký úkol a jedná se o dlouhé období. Další možnosti jsou sponzorské dary, které v dnešní době není lehké získat. Přesto je důležité pokusit se rozeslat žádosti do firem, které sport podporují.

Klub vyučuje moderní styly tance, přesto za posledních pár let vzniklo nespočetné množství nových stylů především v oblasti street dance. Dalším návrhem tedy je klasický hip hop obohatit o prvky nových stylů. Kurzy Zumby byly velmi populární, ovšem v této době se Zumba stává méně atraktivní a lidé se vracejí ke starším metodám tréninku, kde vytvarují své tělo. Jelikož je Zumba náročná na zajištění především z hlediska financí, mělo by se Inferno pokusit zavést kurzy pro rekreačně sportující dospělí, mládež i děti, které nebudou náročné z hlediska financí, jak pro klub, tak pro veřejnost. Tyto kurzy by měly plnit cíl zákazníků, což se u většiny shoduje - pobavit se, zlepšit fyzickou kondici, ale zároveň zaplatit co nejmenší částku.

DC Inferno ukazuje schopnost konkurovat i mnohem větším a známějším tanečním klubům. Jeho postavení na trhu je hodnoceno pozitivně.

8 Závěr

V úvodních kapitolách bakalářské práce byly vymezeny základní pojmy. Mezi tyto pojmy byly zařazeny důležité informace, které byly následně využity pro zpracování konkrétních údajů a dat. V rámci této práce bylo specifikováno financování sportu v ČR a marketing pro neziskový sektor. Práce se zaměřuje také na finanční analýzu a na možnosti získávání financí pro neziskovou organizaci. Marketing nahlíží na trh z pohledu neziskové organizace, která nemá za cíl tvorbu zisku, ale uspokojení potřeb zákazníků. Příkladá se zde důležitost také povinným náležitostem, které je potřeba splňovat při zakládání občanského sdružení.

V praktické části byly aplikovány poznatky z teoretické části na taneční klub DC Inferno o.s. V této části práce byla provedena analýza tanečního klubu po finanční a marketingové stránce. Při porovnávání výsledků finanční analýzy byla vytvořena celá řada tabulek, která přispívá k lepší orientaci v dané problematice. Výsledky finanční analýzy byly hodnoceny především na základě výsledků horizontální a vertikální analýzy a předpokládaného výsledku hospodaření pro sezónu 2012/2013. Z důvodu co nejefektivnějšího využívání marketingových nástrojů je důležité klást důraz na analýzu trhu a vytvoření SWOT analýzy. Pomocí této analýzy byly specifikovány nejen silné a slabé stránky, ale i příležitosti a hrozby tanečního klubu.

DC Inferno o. s. hospodaří bez finančních obtíží. Každým rokem se finanční situace klubu zlepšuje a od roku 2010 již klub vykazuje kladný výsledek hospodaření, který se neustále navyšuje. Taneční klub využívá všechny možnosti příjmů pro neziskové organizace, těmi je podávání žádostí o dotace od města a sponzoring. V dnešní době je otázka financování ve sportu složitou a neustále řešenou problematikou. DC Inferno by mohlo využít své přednosti, což je i rozsáhlá členská základna k získávání dalších sponzorských darů. Tok peněz pro sezónu 2012/2013 ze sponzoringu představuje jen zanedbatelnou částku z celkových příjmů.

Z hlediska marketingu se DC Inferno Kolín řadí mezi jedny z nejlepších v kraji. Pro komunikaci s veřejností využívá mnoho marketingových nástrojů a na konkurenčním trhu si počíná velmi dobře. Výhodou klubu je velká členská základna, kvalitní komunikace, přátelský přístup, dobrá pověst, propagace a mnoho dalších akcí klubu.

Klub by se měl vyvarovat hrozbám, které pro ně představuje především přechod členů ke konkurenci, ale i neustále se zvyšující náklady. V rámci jedné z posledních kapitol se práce zabývá návrhem, jak odstranit slabé stránky klubu. Pro kvalitní fungování klubu byl navržen, alespoň minimální plat pro hlavní trenérku, prezidentku tanečního klubu a zasvěcení do problematiky řízení klubu jednoho z trenérů.

Bakalářská práce byla koncipována tak, aby byla přínosem nejenom široké veřejnosti, ale i prezidentce tanečního klubu, která chtěla získat nezávislý názor a doporučení, pro využití dalšího rozvoje klubu.

9 Použité zdroje

1. Adidas.[online]. 2013[cit. 2013-01-19]. Dostupné na: <http://www.adidas.cz/>
2. AVE Kolín odpadové hospodářství s.r.o. *Úvod*. [online]. 2013 [cit. 2013-01-15]. Dostupné na: <http://www.ave-kolin.cz/>
3. BALAŠ, R. Tance 20. století. 1. vyd. Olomouc: Hanex. 2003. 87 s. ISBN 80-8578-340-1.
4. Czech dance organization. *Soutěže*. [online]. 2013 [cit. 2013-1-10]. Dostupné na: <http://www.czechdance.org/>.
5. ČÁSLAVOVÁ, E. Management a marketing sportu. 1. vyd. Praha: Olympia. 2009. 262s. ISBN 978-80-7376-150-9.
6. ČÁSLAVOVÁ, E. Management v tělesné výchově a sportu. 1.vyd. Praha: Karolinum. 1997. 51s. ISBN 80-7184-066-1.
7. ČÁSLAVOVÁ, E. *Management sportu*. 1. vyd. Praha : East West Publishing Company. 2000. 134 s. ISBN 80-7219-010-5.
8. DC Inferno o.s. *Rozvaha*. 2009 – 2012. Praha. [cit. 2013-04-3].
9. DC Inferno o.s. *Stanovy*. 2009. Praha. [cit. 2012-12-5].
10. DC Inferno o.s. *Výkaz zisku a ztráty*. 2009 – 2012. Praha. [cit. 2013-04-3].
11. DC Inferno. *Taneční styly*. [online]. 2012 [cit. 2012-10-15]. Dostupné na: http://www.dcinferno.cz/?page_id=43
12. DĚDKOVÁ, J., HONZÁKOVÁ, I. Základy Marketingu. 3. vyd. Liberec: Technická univerzita. 2006. 173s. ISBN 80-7372-130-9.
13. FIEDLER, M. Hip hop forever. vyd. 1. Olomouc: Hanex, 2003, 71 s. ISBN 80-85783-41-X.
14. FRANĚK, P. SWOT ANALÝZA. [online]. 2011 – 2013 [cit. 2012-11-19]. Dostupné na: http://www.filosofie-uspechu.cz/analyza-swot-priklady/swot_analyza/
15. HANNAGAN, Tim J. Marketing pro neziskový sektor. Translated by Jana Novotná. 1.vyd. Praha: Management Press, 1996. 205 s. ISBN 80-85943-07-7.
16. KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. Finanční analýza krok za krokem. 1.vyd. Praha: C. H. Beck. 2005. 137s. ISBN 80-7179-321-3.
17. KNAPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. Finanční analýza, 1. vyd. Grada. 2010. 208s. ISBN 978-80-247-3349-4.

18. MARTINKOVÁ, J. Kolínský deník. *Dvaadvacet sportovních klubů si rozdělilo 1,5 milionu*. [novinový článek]. 21. 4. 2010 [cit. 2013-01-19]. Dostupné na: http://kolinsky.denik.cz/zpravy_region/ko_kluby_penize20100421.html
19. Městský úřad Kolín. *Odbor školství kultury a sportu*. [online]. 2011 [cit. 2012-11-20]. Dostupné na: <http://www.mukolin.cz/cz/obcan/mestsky-urad/odbory-meu/odbor-skolstvi-kultury-a-sportu/>.
20. MŠMT. *Koncepce státní podpory sportu v ČR*. [online]. 9. 3. 2011 [cit. 2012-11-10]. Dostupné z: <http://www.msmt.cz/file/15050>
21. ODSTRČIL, P. Sportovní tanec: standardní tance, latinskoamerické tance. 1. vyd. Praha: Grada. 2004. 115 s. ISBN 80-2470-6326.
22. PÉREZ, B., GREENWOOD-ROBINSON, M. Zumba: bavte se a zhubněte tancem!:nebojte se zumba diety!. vyd. 1. Praha: Ikar. 2010. 294 s. ISBN 978-80-249-1365-0.
23. RENGL s.r.o. *Co vám nabízíme*. [online]. 2012 [cit. 2012-11-15]. Dostupné na: <http://www.rengl.cz/sluzby>
24. ŘEŘICHOVÁ, L. [osobní komentář]. Praha [cit. 2013-02-10].
25. SLEPIČKOVÁ, I. Sport a volný čas. 2. vyd. Praha: Karolinum. 2005. 115 s. ISBN 80-246-1039-6
26. STRNAD, P., DĚDKOVÁ, J. Strategický marketing. 4. Vyd. Liberec: Technická univerzita. 2009. 137s. ISBN 978-80-7372-450-4.
27. SYNEK, M., et al. Manažerská ekonomika. 4. aktualizované a rozšířené vydání. Praha 7 : Grada Publishing, a.s. 2007. 464s. ISBN 978-80-247-1992-4.
28. ŠPLÍCHAL, J. MVČR. *Občanské sdružení*. [online]. 2013 [cit. 2013-01-19]. Dostupné na: http://zlk.neziskovka.cz/dokumenty/012/manual_sdruzeni%5B1%5D.pdf
29. Taneční skupina roku. *Soutěžní řád*. [online]. 2013 [cit. 2013-01-19]. Dostupné na: http://tanecniskupinaroku.cz/rocnik2013/pdf/soutezni_rad.pdf
30. Ulita. *Propozice a soutěžní řád Ulita4Dance 2013*. [online]. 2012 [cit. 2013-01-19]. Dostupné na: <http://www.ulita.cz/souteze-pro-skoly/ulita/5101/0/1314>,
31. Vares Mnichovice a.s. *Home*. [online]. 2013[cit. 2013-01-15]. Dostupné na: <http://www.vares.cz/>

32. VEPŘEKOVÁ, K. Finanční analýza oddílu Trampolín TJ Lokomotiva Liberec.
[Bakalářská práce] - Liberec 2011. Technická Univerzita v Liberci. Fakulta pedagogická. Vedoucí bakalářské práce: Mgr. Jana Bajzíková.
33. ŽÁKOVÁ, O. [osobní komentář]. Praha. [cit. 2012-10-24].

10 Seznam příloh

Příloha 1: Horizontální a vertikální analýza

Příloha 2: Zápis z valné hromady

Příloha 1: Horizontální a vertikální analýza

Tabulka 1: Rozvaha DC Inferno aktiva

Rozvaha DC Inferno o.s. (v celých tisících Kč)				
Aktiva	2009	2010	2011	2012
Dlouhodobý majetek	0	0	0	0
Oběžná aktiva	29	105	192	230
Pohledávky	0	85	142	138
Krátkodobý finanční majetek	29	20	50	92
Aktiva celkem	29	105	192	230

Zdroj: Rozvaha D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Tabulka 2: Rozvaha DC Inferno pasiva

Rozvaha DC Inferno o.s. (v celých tisících Kč)				
Pasiva	2009	2010	2011	2012
Vlastní kapitál	-79	-14	72	110
Základní kapitál	0	0	0	0
Výsledek hospodaření minulých let	-64	-79	-61	40
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-15	65	133	70
Cizí zdroje	108	119	120	120
Krátkodobé závazky	108	119	120	120
Pasiva celkem	29	105	192	230

Zdroj: Rozvaha D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Tabulka 3: Horizontální analýza rozvahy D. C. I. aktiva

Horizontální analýza – Rozvaha						
Aktiva	10/09	10-9	11/10	11-10	12/11	12-11
Dlouhodobý majetek	0 %	0	0 %	0	0 %	0
Oběžná aktiva	262 %	76	83 %	87	18 %	38
Pohledávky	-	85	67 %	57	-3 %	-4
Krátkodobý finanční	-31 %	-9	150 %	30	84 %	42
Aktiva celkem	262 %	76	83 %	87	18 %	38

Zdroj: Rozvaha D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Tabulka 4: Horizontální analýza rozvahy D. C. I. pasiva

Horizontální analýza – Rozvaha						
Pasiva	10/09	10-9	11/10	11-10	12/11	12-11
Vlastní kapitál	82 %	65	614 %	86	53 %	38
Základní kapitál	0 %	0	0 %	0	0 %	0
VH minulých let	-23 %	-15	23 %	18	17 %	101
VH běžného účetního období	533 %	80	105 %	68	-47 %	-63
Cizí zdroje	10 %	11	1 %	1	0 %	0
Krátkodobé závazky	10 %	11	1 %	1	0 %	0
Pasiva celkem	262 %	76	83 %	87	20 %	38

Zdroj: Rozvaha D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Tabulka 5: Vertikální analýza rozvahy D. C. I. aktiva

Vertikální analýza – Rozvaha				
Aktiva	2009	2010	2011	2012
Dlouhodobý majetek	-	-	-	-
Oběžná aktiva	100 %	100 %	100 %	100 %
Pohledávky	-	81 %	74 %	60 %
Krátkodobý finanční majetek	100 %	19 %	26 %	40 %
Aktiva celkem	100 %	100 %	100 %	100 %

Zdroj: Rozvaha D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Tabulka 6: Vertikální analýza rozvahy D. C. I. pasiva

Vertikální analýza – Rozvaha				
Pasiva	2009	2010	2011	2012
Vlastní kapitál	-272 %	-13 %	38 %	48 %
Základní kapitál	-	-	-	-
Výsledek hospodaření minulých let	-220 %	-75 %	-32 %	17 %
Výsledek hospodaření běžného uce období	-52 %	62 %	69 %	30 %
Cizí zdroje	372 %	113 %	63 %	52 %
Krátkodobé závazky	372 %	113 %	63 %	52 %
Pasiva celkem	100 %	100 %	100 %	100 %

Zdroj: Rozvaha D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Tabulka 7: Výkaz zisku a ztráty D. C. I.

Výkaz zisku a ztráty – vybrané položky (v celých tisících Kč)						
Položka		č. ř.	2009	2010	2011	2012
+	PŘIDANÁ HODNOTA	11	81	44	101	-8
*	PROVOZNÍ VH	30	-12	69	139	76
*	FINANČNÍ VH	48	-3	-4	-6	-6
*	MIMOŘÁDNÝ VH	58	0	0	0	0
***	VH za účetní období	60	-15	65	133	70
	VH před zdaněním	61	-15	65	133	70

Zdroj: Výkaz zisku a ztráty D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Tabulka 8: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty D. C. I.

Horizontální analýza - Výkaz zisku a ztráty – vybrané položky (v celých tisících Kč)							
Položka		10/09	10-09	11/10	11-10	12/11	12-11
+	PŘIDANÁ HODNOTA	-46 %	-37	130 %	57	-108 %	-109
*	PROVOZNÍ VH	675 %	81	101 %	70	-45 %	-63
*	FINANČNÍ VH	33 %	-1	-50 %	-2	0 %	0
*	MIMOŘÁDNÝ VH	0 %	0	0 %	0	0 %	0
***	VH za účetní období	533 %	80	105 %	68	-47 %	-63
	VH před zdaněním	533 %	80	105 %	68	-47 %	-63

Zdroj: Výkaz zisku a ztráty D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Tabulka 9: Výkaz zisku a ztráty D. C. I.

Výkaz zisku a ztráty – vybrané položky (v celých tisících Kč)					
Položka	č. ř.	2009	2010	2011	2012
Výkony	04	587	581	823	681
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	587	581	823	681
Výkonová spotřeba	08	506	537	722	689
Spotřeba materiálu a energie	09	182	157	196	205
Služby	10	324	380	526	484
PŘIDANÁ HODNOTA	11	81	44	101	-8
Osobní náklady	12	68	47	34	0
Mzdové náklady	13	68	47	34	0
Ostatní provozní výnosy	26	0	72	72	84
Ostatní provozní náklady	27	25	0	0	0
PROVOZNÍ VH	30	-12	69	139	76
Ostatní finanční náklady	45	3	4	6	6
FINANČNÍ VH	49	-3	-4	-6	-6
VH ZA BĚŽNOU ČINNOST	52	-15	65	133	70
MIMOŘÁDNÝ VH	58	0	0	0	0
VH za účetní období	60	-15	65	133	70
VH před zdaněním	61	-15	65	133	70

Zdroj: Výkaz zisku a ztráty D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Tabulka 10: Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty D. C. I.

Vertikální analýza - Výkaz zisku a ztráty – vybrané položky					
Položka	č. ř.	2009	2010	2011	2012
Výkony	04	100 %	100 %	100 %	100 %
Tržby za prodej vl. výrobků a služeb	05	100 %	100 %	100 %	100 %
Výkonová spotřeba	08	86 %	92 %	88 %	101 %
Spotřeba materiálu a energie	09	31 %	27 %	24 %	30 %
Služby	10	55 %	65 %	64 %	71 %
PŘIDANÁ HODNOTA	11	14 %	8 %	12 %	-1 %
Osobní náklady	12	12 %	8 %	4 %	0 %
Mzdové náklady	13	12 %	8 %	4 %	0 %
Ostatní provozní výnosy	26	0 %	12 %	9 %	12 %
Ostatní provozní náklady	27	4 %	0 %	0 %	0 %
PROVOZNÍ VH	30	-2 %	12 %	17 %	11 %
Ostatní finanční náklady	45	1 %	1 %	1 %	1 %
FINANČNÍ VH	49	-1 %	-1 %	-1 %	-1 %
VH ZA BĚŽNOU ČINNOST	52	-3 %	11 %	16 %	10 %
MIMOŘÁDNÝ VH	58	0 %	0 %	0 %	0 %
VH za účetní období	60	-3 %	11 %	16 %	10 %
VH před zdaněním	61	-3 %	11 %	16 %	10 %

Zdroj: Výkaz zisku a ztráty D. C. I. 2009 – 2012, Vlastní zpracování

Příloha 2: Zápis z valné hromady

Zápis z valné hromady konané v Praze dne 12.9. 2010
občanského sdružení



DC INFERNO Praha o.s.

se sídlem
Žámecká 108
280 02, Kolín
IČO: 228 750 51

Jméno současného předsedy o.s.:
SC INFERNO Praha, o.s. zastoupená Ing. Tomášem Novotným

Jména členů o.s.:
Olga Žáková
Ing. Tomáš Novotný zastupující SC Inferno Praha

Jméno zapisovatele:
Ing. Tomáš Novotný

Rozhodnutí valné hromady:

- 1) Valná hromada v plném počtu dvou hlasů rozhodla o změně předsedy DC INFERNO Praha, o.s. z SC INFERNO Praha, o.s. zastoupeno Ing. Tomášem Novotným na Olgu Žákovou.
- 2) Valná hromada schválila rozpočet DC INFERNO Praha na současný rok 2010/11 a přihlášky do soutěží
- 3) Valná hromada vzala na vědomí ukončení členství SC Inferno Praha o.s. v DC Inferno Praha o.s.
- 4) Valná hromada schválila změnu názvu na Dance Club Inferno o.s.

Proti rozhodnutí valné hromady se nikdo neodvolal a všichni přítomní s rozhodnutím valné hromady souhlasí v jejím plném rozsahu.

SC INFERNO Praha, o.s.
Ing. Tomáš Novotný
Podpis:

Olga Žáková

Podpis:

